

## TARTALOM

<b>Tőkés László:</b> A külföldi közvetlentőke-befektetés hatása a magyar gazdaságra: küldő ország szerinti heterogenitás	3
<b>Maró Zalán Márk – Török Áron:</b> Az Új Selyemút mentén fekvő országokba irányuló magyar export lehetőségei	32

## TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

<b>Brávácz Ibolya – Krebsz Rebeka:</b> A magyar kis- és középvállalkozások digitális fejlettsége – Lehetünk-e digitális éllovasok?	60
--	----

## ÚJ KÖNYVEK

<b>Fikó László:</b> Egy gazdasági felzárkózás anatómiája Ismertetés és reflexiók	86
Muraközy László: A koreai rejtély – remetéből világpolgár (Akadémiai Kiadó, 2020, Budapest, 270 oldal) című könyvére	

## JOGI MELLÉKLET

<b>Hajdu Gábor:</b> A szabályozáshoz való jog, a közérdekű kivételek fejlődése a kétoldalú beruházásvédelmi egyezményekben	99
--	----

**A folyóirat példányonként megvásárolható  
a szerkesztőségben.**

**A Magyar Közgazdasági Társaság,  
valamint a Magyar Közgazdaságtudományi Egyesület tagjai számára  
a szerkesztőség előfizetés esetén 33 százalék kedvezményt ad.**

**A szerkesztőség címe: 1112 Budapest, Budaörsi út 45.  
1518 Budapest, Pf. 71**

**Telefon: 309 26 95 • Fax: 309 26 47**

**E-mail: [kulgzadasag@kopint-tarki.hu](mailto:kulgzadasag@kopint-tarki.hu)**

**Munkatársak elérhetősége:**

**Főszerkesztő: Losoncz Miklós** (e-mail: [Losoncz.Miklos@uni-bge.hu](mailto:Losoncz.Miklos@uni-bge.hu))

**Szerkesztők: Fáber Ágoston** (e-mail: [agostonfaber@gmail.com](mailto:agostonfaber@gmail.com))

**Farkas Zoltán** (e-mail: [zoltan.farkas@kopint-tarki.hu](mailto:zoltan.farkas@kopint-tarki.hu))

**Olvasószerkesztő: Siklósi Ágnes**

**Szerkesztőségi titkár: Rózsás Erika** (e-mail: [erika.rozsas@kopint-tarki.hu](mailto:erika.rozsas@kopint-tarki.hu))

**A KOPINT Konjunktúra Kutatási Alapítvány  
Külgazdaság honlapja:**

**[www.kulgzadasag.eu](http://www.kulgzadasag.eu), illetve [www.kopintalapitvany.hu](http://www.kopintalapitvany.hu)**

A szerkesztésért felel: Losoncz Miklós. A szerkesztőség címe: 1112 Budapest, Budaörsi út 45. Tel.: 309-2642, 309-2695. E-mail: [kulgzadasag@kopint-tarki.hu](mailto:kulgzadasag@kopint-tarki.hu). Kiadja a Kopint Konjunktúra Kutatási Alapítvány, 1065 Budapest, Nagymező utca 37-39. A kiadásért felel: Palócz Éva, a Kuratórium elnöke.

Előfizetésben terjeszti a Magyar Posta Zrt. Postacím: 1900 Budapest. Előfizetésben megrendelhető az ország bármely postáján, a hírlapot kézbesítőknél, [www.posta.hu](http://www.posta.hu) WEBSHOP-ban (<https://eshop.posta.hu/storefront/>), e-mailen a [hirlapelofizetes@posta.hu](mailto:hirlapelofizetes@posta.hu) címen, telefonon 06-1-767-8262 számon, levélben a MP Zrt. 1900 Budapest címen.

Külföldre és külföldön előfizethető a Magyar Posta Zrt.-nél: [www.posta.hu](http://www.posta.hu) WEBSHOP-ban (<https://eshop.posta.hu/storefront/>), 1900 Budapest, 06-1-767-8262, [hirlapelofizetes@posta.hu](mailto:hirlapelofizetes@posta.hu)

Külföldön terjeszti még a Batthyány Kultúr-Press Kft. 1014 Budapest, Szentháromság tér 6. Tel.: 201-8891, e-mail: [batthyany@kultur-press.hu](mailto:batthyany@kultur-press.hu). Belföldi előfizetési díjak: 1 évre: 13 200 Ft, fél évre 6600 Ft, összevont számok ára 2200 Ft.

Megjelenik kéthavonta összevont számok formájában. HU ISSN 0324-4202

Tördelés: Király és Társai Kkt.  
Cégvezető: Király Ildikó

Készült a *mondAt Kft.* nyomdájában • [www.mondat.hu](http://www.mondat.hu)  
Ügyvezető igazgató: Nagy László

## A külföldi közvetlentőke-befektetés hatása a magyar gazdaságra: küldő ország szerinti heterogenitás

TŐKÉS LÁSZLÓ\*

*Az 1989-es rendszerváltás után Magyarország is bekapcsolódott a gazdasági globalizáció folyamatába, amelynek fontos komponense a határokon átívelő tőkeáramlás. Magyarország rövid időn belül a külföldi közvetlentőke-befektetések (foreign direct investments – FDI) vonzó célpontjává vált. Mára a külföldi tőke súlya és szerepe a magyar gazdaságban megkérdőjelezhetetlen. Az FDI makrogazdaságra gyakorolt hatását hosszú ideje elemzi a közgazdasági szakirodalom. A kutatások alapján mára általánosan elfogadott, hogy az FDI jótékony hatással lehet a gazdasági növekedésre. Ennek egyik fő eszköze a technológiai transzmisszió, azaz a külföldi tőkebefektetők fejlett technológiát és tudást hoznak magukkal és alkalmaznak, ami képes serkenteni a fogadó ország gazdaságát. Ennek alapján az várható, hogy a fejlettebb országokból érkező tőke nemzetgazdaságra gyakorolt hatása azért erőteljesebb, mert az importált technológia és tudás magasabb színvonalú. A tanulmány ezt a hipotézist vizsgálja ún. autoregresszív osztott késleltetésű kointegrációs modell segítségével, 2001 és 2018 közötti magyar makrogazdasági adatok alapján. Az eredmények szerint a tanulmány hipotézise elfogadható.*

Journal of Economic Literature (JEL) kód: F210, F430.

*Kulcsszavak:* FDI, ARDL, gazdasági növekedés, heterogenitás.

\* Tőkés László egyetemi tanársegéd, Budapesti Corvinus Egyetem, Közgazdaságtan Intézet, laszlo.tokes@uni-corvinus.hu

A kézirat első változata 2021. április 21-én érkezett szerkesztőségünkbe.

<https://doi.org/10.47630/KULG.2021.65.9-10.3>

**Abstract**

**The effects of inward foreign direct investments on Hungarian economic growth – heterogeneity by country of origin**

LÁSZLÓ TŐKÉS

After the regime change in 1989, Hungary has been involved in globalization whose one of the most important component are international capital flows. Within a rather short period of time, Hungary has become an attractive target for foreign direct investments (FDI). By now, the weight and role of foreign capital in the Hungarian economy is beyond question. The effects of FDI on the recipient country's economy have been analysed for a long time in the relevant economic literature. The major conclusion is that FDI can foster economic growth. The main channel of the positive effects is technology transfer: FDI investors bring advanced technology and knowledge that can improve the recipient country's economic performance. Accepting the existence of the transmission channel, it is assumed that the more developed the investor country, the stronger the effect is, since an investor of a developed country can bring more advanced technology and know-how. In this paper, this hypothesis was tested with the help of the so-called autoregressive distributive lag model on Hungarian macro-level data ranging from 2001 to 2018. The results confirm our hypothesis.

Journal of Economic Literature (JEL) codes: F210, F430.

*Keywords:* FDI, ARDL, economic growth, heterogeneity.

---

**Bevezetés**

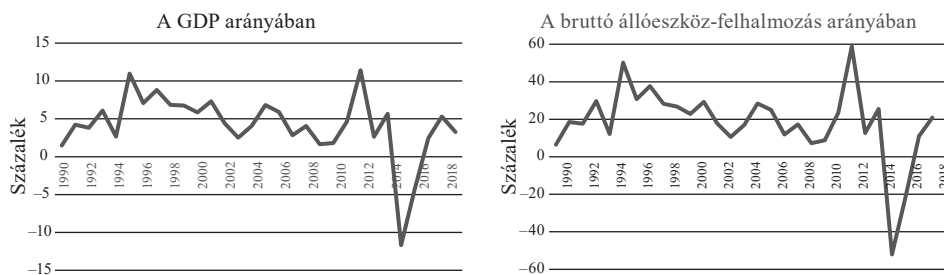
A globalizáció és a gazdaságok határokon átívelő összefonódása a 20. század végén nagy lendületet vett, és azóta is a világgazdasági folyamatok egyik számottevő tényezője. Ez a globális szintű nemzetközi gazdasági integráció számos folyamatban jut kifejezésre. Ezek egyik jelentős összetevője a tőke, azon belül is a közvetlen tőke országokon átívelő áramlása. Az OECD definíciója alapján a külföldi közvetlentőke-befektetés „(...) a határon átívelő beruházás egy fajtája, amelyet egy gazdaság rezidens vállalata (közvetlen befektető) hajt végre annak az érdekében, hogy egy másik gazdaság rezidens vállalatában (...) tartós érdekeltséget szerezzen” (OECD, 2008:17). Az 1989-es rendszerváltást követően Magyarország is bekapcsolódott a nemzetközi folyamatokba, és a többi fejlődő és tranzíciós országhoz hasonlóan a külföldi közvetlentőke-befektetések egyik célpontjává vált.

Az 1. ábra a Magyarországra áramló külföldi közvetlentőke-forgalom időbeli alakulását mutatja a GDP és a bruttó állóeszköz-felhalmozás arányában. 1990 és 1995 között egy ingadozás melletti felfutó trendet láthattunk, amelyet trendszerű

csökkenés követett 2010-ig, szintén erős volatilitás mellett. Majd 2011-ben és 2012-ben igen erős emelkedés volt tapasztalható, mindkét idősor korábbi rekordértéke fölé növekedett: a GDP-arányos FDI értéke meghaladta a 11 százalékot (a korábbi csúcspont 1995-ben volt, minimálisan 11 százalék alatt), a bruttó állóeszköz-felhalmozás arányában mért adat pedig majdnem elérte a 60 százalékot (jóval meghaladva az 1995. évi 50 százalékos rekordértéket). Ezt követően mindkét idősor zuhanást mutatott, 2015-ben a GDP-arányos mutató –12 százalékra, az állóeszköz-felhalmozás arányában számolt indikátor pedig –52 százalékra esett vissza. Ezt korrekció követte, mindkét mutató 2017-ben került vissza ismét a pozitív tartományba.

1. ábra

### A Magyarországra áramló külföldi közvetlentőke-forgalom a GDP és a bruttó állóeszköz-felhalmozás arányában



Forrás: Saját szerkesztés az UNCTAD Stat adatai alapján.

Ha aggregáljuk a bemutatott áramlásokat, akkor látható, hogy Magyarországon 2018-ban igen nagy külföldi tőkeállomány volt jelen, értéke 26 910 milliárd forintra rúgott, ami az az évi magyar bruttó hazai termék 63 százalékának felelt meg. A külföldi közvetlen tőke szerepe tehát a magyar gazdaságban jelentősnek tekinthető.

Éppen ezért a téma elemzése nem pusztán elméleti, hanem szakpolitikai szempontból is fontos lehet, ugyanis a világ országainak kormányzatai számos eszközzel próbálnak hatni a közvetlentőke-befektetések áramlására. A rendszerváltás óta Magyarország mindenkori kormányzata különböző eszközökkel támogatja a külföldi közvetlentőke-befektetéseket. Az 1990-es évek befektetésösztönzését vizsgálva írta Antalóczy és Sass (2000:489) a következőt: „Magyarország a beruházási ösztönzők komplex rendszerét alkalmazza, amelyek célja nemcsak a külföldi tőke-befektetések vonzása, hanem azok szektorális és regionális terelése is.” Szintén a

rendszer váltást követő másfél évtized eszközeit részletezi Antalóczy és Sass (2003). Később, bár megváltozott elvek alapján, de továbbra is jelentős kormányzati ösztönzéspolitikát láthatunk, ezt részletezi például Sass és Kalotay (2012). A mindenkori magyar kormányzatok eltérő mértékben, eltérő elvek alapján vetettek be pénzügyi, költségvetési és egyéb ösztönzőket a külföldi közvetlentőke-befektetések Magyarországra vonzása érdekében.

Ez a tanulmány azt elemzi, hogy a külföldi közvetlentőke-befektetések gazdasági növekedésre gyakorolt hatása függ-e attól, honnan érkezik az FDI: termelékeny vagy kevésbé termelékeny országból. A közgazdasági intuíció és az irodalom korábbi megállapításai alapján az várható, hogy ez számít. Az első részben az empirikus munkákra koncentrálni tekintem át a releváns szakirodalmat. A második részben az alkalmazott módszertant, a harmadikban pedig a felhasznált adatokat mutatom be. A negyedik rész tartalmazza az eredményeket, az ötödik pedig az összefoglalást és a következtetéseket.

### **A releváns szakirodalom áttekintése**

A modern növekedéstudomány sokféle magyarázatot ad a gazdasági növekedésre, számos olyan tényezőt említ, amelyek befolyásolják a gazdaságok hosszú távú növekedését. Az egyik legfontosabb ilyen tényező a technológia. Robert Solow (1956) úttörő cikkében az extenzív növekedést vizsgálta, és elemezte a tőkeállomány, valamint a munkaerő-állomány növekedésre gyakorolt hatását. Modelljének egyfajta kiterjesztéseként ugyanakkor már ő is megemlítette a technológia szerepét, amely viszont csupán exogén tényezőként jelent meg nála. Modelljében a külföldi közvetlentőke-befektetést nem tárgyalta. Mivel az FDI egyfajta speciális tőkefelhalmozásként is értelmezhető, a modell implikációja szerint az FDI okozhat extenzív növekedést. Később az endogén növekedéstudomány már inkább fókuszált a technológia szerepére a gazdasági növekedésben, lásd például Romer (1986), Lucas (1988) és Rebelo (1991) írásait. E modellek külföldi tőkére megfogalmazható implikációi alapján az FDI képes gazdasági növekedést előidézni az új technológiák fogadó országba történő bevitelére és ottani elterjedésére, vagyis a tovagyrúzó hatásai révén.

Összefoglalásként megállapítható, hogy mind az exogén, mind az endogén növekedéstudományban találhatók olyan megállapítások, amelyek alkalmazhatók a külföldi közvetlentőke-befektetésekre: az FDI a tőkefelhalmozás révén is képes növelni a fogadó ország teljesítményét, valamint – és ami fontosabb – a technológiatranszfer révén is jótékony hatással van arra.

Az egyik legelső elméleti munka Koizumi és Kopecky (1977) nevéhez fűződik. A szerzőpáros egy kis nyitott gazdaság modelljében vizsgálta a külföldi tőkéhez kapcsolódó technológiatranszfert, és mutatott rá annak kedvező hatásaira. Szintén a korai munkák közé sorolható a Findlay (1978) által bemutatott dinamikus modell, amelyben a szerző arra a következtetésre jutott, hogy a külföldi közvetlen tőke a technológiai fejlődést elősegítve fejt ki jótékony hatását a gazdasági növekedésre. Borensztein et al. (1998) modellje pedig a fejlődő országokat tárgyalva mutatott rá arra, hogy azok növekedése részben a technológiai felzárkózásból fakad. A konvergenciát gyorsíthatja, ha a fejlett országok FDI révén adják át a fejlett technológiát a fejlődő országnak. Azóta is a technológiai csatorna dominanciájának hangsúlyozása jellemzi az irodalmat. Általános megfigyelés, hogy a multinacionális vállalatok jelentős erőforrásokat fordítanak kutatás-fejlesztésre, aminek következtében fejlett technológiával rendelkeznek, és termelékenyebbek. Ezt a tudást képesek az őket fogadó országokba „exportálni” (Borensztein et al., 1998). Ez a tudás pedig utána vertikális és horizontális kapcsolatok, a munkavállalók mozgása, illetve a kutatás-fejlesztés internalizációja révén gyűrűzik tovább a fogadó országban (OECD, 2002).

A tanulmány motivációját ez adja: a technológiatranszfer szerepét vizsgálom empirikus eszközök segítségével. Hipotézisem szerint a termelékenyebb, technológiailag fejlettebb országokból érkező tőke a technológiatranszfer bemutatott szerepe alapján nagyobb pozitív hatást gyakorol a növekedésre, mint a kevésbé termelékeny országból érkező tőke.

A relatíve szűkös elméletivel szemben bőséges empirikus irodalom foglalkozik a külföldi közvetlen tőke és a gazdasági növekedés kapcsolatával.<sup>1</sup> Az eredmények megoszlanak, teljesen egyértelmű konklúzió nem fogalmazható meg. Számos kutatás arra az eredményre jutott, hogy a külföldi közvetlen tőke jótékony hatással van a gazdasági növekedésre, lásd például Balasubramanyam et al. (1996), Baldwin et al. (2005), Choe (2003), De Gregorio (1992), Dhrifi (2015), Gurgul & Lach (2014), Iamsiraroj (2016), Iamsiraroj és Ulubasoglu (2015), Li & Liu (2005), Mahmoodi & Mahmoodi (2016), Nair-Reichert & Weinhold (2001), Pegkas (2015), Saleem et al. (2020) és Sylwester (2005) munkáit.

Ugyanakkor a pozitív hatásokat erős heterogenitás és különböző feltételek árnyalják. Nair-Reichert és Weinhold (2001) rámutat, hogy az eredmények nagyszámú országspecifikus tulajdonságtól függhetnek, ezért problémás lehet az országokat

<sup>1</sup> Az irodalomáttekintésben a vállalati adatokat használó kutatásokkal nem foglalkozom.

homogén csoportként kezelni és elemezni. Például Alvarado és munkatársai (2017) latin-amerikai országokat vizsgálva jövedelemtől függő heterogenitást fedeztek fel: magas jövedelmű országokban szignifikáns pozitív hatást találtak, a közepes jövedelmű országoknál nincs hatás, az alacsony jövedelmű államokban pedig szignifikáns negatív hatást gyakorol az FDI a növekedésre. Alfaro et al. (2004) szerint az FDI gazdasági növekedésre gyakorolt hatása kérdéses. Azok az országok azonban, amelyek fejlett pénzügyi piacokkal rendelkeznek, ki tudják használni az FDI áldásos hatásait. Hermes és Lensink (2003) szintén a pénzügyi piacok fejlettségének szerepét hangsúlyozta. A pénzügyi közvetítő rendszer kockázatcsökkentő szerepe révén képes lehet olyan új beruházások megvalósulási valószínűségét növelni, amelyek alkalmasak az idegen technológiák befogadására és lemásolására. Borensztein et al. (1998) szerint az FDI a technológiatranszfer fontos eszköze, ugyanakkor a lehetőséget csak akkor lehet kiaknázni, ha a fogadó ország humán tőkéje meghalad egy bizonyos szintet, mivel az idegen technológia alkalmazásához emberi tudás és képzettség is szükséges. Ezzel szemben Gui-Diby (2014) eredményei alapján a humán tőke nem releváns tényező, viszont a szerző időbeni heterogenitást mutatott ki: 1980 és 1995 között afrikai országok paneljén az FDI növekedésre gyakorolt hatása negatív, míg az 1995 és 2009 közötti periódusban pozitív volt. Balasubramanyam és munkatársai (1996) arra mutattak rá, hogy az FDI áldásos hatásai leginkább azokban az országokban jelentkeznek, amelyek exportorientált külkereskedelmi politikát folytatnak. Batten és Vo (2009) azt mutatta ki, hogy a fogadó ország gazdasági környezetének bizonyos elemei milyen mértékben teszik lehetővé az FDI pozitív hatásainak az érvényre jutását. A környezeti tényezők között a populáció iskolázottságát, a külkereskedelmi nyitottságot, a pénzügyi piacok fejlettségét és a népességnövekedés ütemét azonosította. Bengoa és Sanchez-Robles (2003) szerint az általuk vizsgált tizennyolc latin-amerikai ország közül csak azok tudtak hosszú távon profitálni a beáramló külföldi közvetlen tőkéből, amelyekben rendelkezésre állt a megfelelő szintű humán tőke, egyértelmű volt a gazdasági stabilitás és a piacok kellően liberalizáltak voltak. Az eddig áttekintett szakirodalmi források szerint az FDI kimutatott pozitív hatásai nagyszámú tényezőtől függenek.

Más források, így Azman-Saini et al. (2010), valamint Herzer (2012) nem találtak szignifikáns hatást, vagy azt igazolták, hogy az FDI negatív hatással van a növekedésre.

Kérdés: az eredményekben, azaz a hatás meglétében, irányában és erősségében tapasztalható heterogenitás nem annak tulajdonítható-e, hogy a tanulmányok nagy része igen sok országból álló mintát vizsgált („*bucket approach*”), és a min-



tában szereplő országok több szempontból is igen különbözőek voltak. Megoldás lehet kisebb és homogénebb minta kiválasztása. Így homogénebb mintát alkotnak a közép- és kelet-európai országok. Ez a mintaszűkítés sem eredményez azonban erősebb konklúziót, a tanulmányok eredményei itt sem konvergálnak teljes mértékben. Campos és Kinoshita (2002) huszonöt, Ghergina és munkatársai (2019) tizenegy, Gurgul és Lach (2014) tíz, Petr és Bal-Domanska (2016) nyolc, Vojtovič és munkatársai (2019) pedig tizenegy régióbeli országot vizsgálva állapították meg, hogy a külföldi közvetlentőke-befektetés szignifikáns és pozitív hatást gyakorol a gazdasági növekedésre. Barrell és Holland (2000) három, Bijsterbosch és Kolasa (2009) pedig nyolc ország iparági adatait elemezve igazolta, hogy az FDI növeli a fogadó ország és/vagy iparág termelékenységét. Kornecki (2008) az FDI-állomány és a GDP között erős pozitív korrelációt mutatott ki öt ország adatainak elemzése alapján. Bacic és munkatársai (2004) ugyanakkor egy tizenegy közép- és kelet-európai tranzíciós országból álló mintán nem találtak szignifikáns hatást. Tang (2015) sem bizonyított hatást az Európai Unió tizenöt tagországa esetében. Mencinger (2003) nyolc országot vizsgálva következtetett arra, hogy az FDI kifejezetten negatív és szignifikáns hatást gyakorol a növekedésre. Simionescu et al. (2017) szerint a visegrádi együttműködés országai (Csehország, Lengyelország, Magyarország és Szlovákia) és Románia közül csak Szlovákia gazdasági növekedésére nem gyakorolt kedvező hatást az FDI.

Az eredmények egy homogénebb mintán sem konvergálnak. Az országspecifikus tényezők implicit figyelembevételének egyik módja az országszintű kutatások lefolytatása. Ilyenből jegyzett helyen és angol nyelven igen kevés jelent meg az elmúlt néhány évben. Az *1. táblázat* a 2016 után publikált, jelentősebb idézettségű cikkek fő következtetéseit tartalmazza.

Az elmúlt néhány évben egyszámos kutatások a témában döntően a fejlődő országokra születtek, miként az az *1. táblázatból* kivehető. A módszertant tekintve korszerűbb eszközöket alkalmaztak, amilyen az ebben a tanulmányban is felhasznált ARD-modell és intervallumhatár-teszt. Az eredmények ugyan nem teljesen egyöntetűek, de többnyire az FDI pozitív hosszú távú hatását igazolták.

## Egy országra vonatkozó tanulmányok és fő következtetésük

Cikk	Vizsgált ország	Vizsgált időszak	Módszertan	FDI-növekedésre gyakorolt hatása
Adams et al., 2017	Szenegál	1970–2014	ARDL	inszignifikáns
Bouchoucha & Ali, 2019	Tunézia	1980–2015	ARDL	pozitív
Bouchoucha & Sayef, 2019	Tunézia	1976–2017	ARDL	negatív
Carbonell & Werner, 2018	Spanyolország	1984–2010	ARDL	inszignifikáns
Choi & Baek, 2017	India	1978–2010	CVAR	pozitív
Durmaz, 2017	Törökország	1977–2011	ARDL	pozitív
Gungor & Ringim, 2017	Nigéria	1980–2015	VECM	pozitív
Phouthakannha & Eungoo, 2019	Laosz	1993–2015	Johansen-kointegráció	pozitív
Sirag et al., 2018	Szudán	1970–2014	FMOLS, DOLS	pozitív
Sothan & Zhang, 2017	Kambodzsa	1980–2014	VECM	pozitív
Soylu, 2019	Lengyelország	1992–2016	ARDL	pozitív
Sultanuzzaman et al., 2018	Srí Lanka	1980–2016	ARDL	pozitív
Zandile & Phiri, 2019	Burkina Faso	1970–2017	ARDL	inszignifikáns

*Megjegyzés:* Az utolsó oszlopban az FDI gazdasági növekedésre gyakorolt hosszú távú hatására vonatkozó eredmények találhatók.

*Forrás:* Saját szerkesztés forrásgyűjtés és -elemzés alapján.

Magyarországra vonatkozó, rigorózus ökonometriai elemzés a témában igen kevés született. Gál (2019) a magyarországi megyék 2000 és 2018 közötti adatait használva vizsgálta az FDI növekedésre gyakorolt hatását. A szerző oksági vizsgálatokkal és panelregressziós elemzésekkel mutatott rá, hogy a Magyarországra áramló külföldi közvetlen tőkének nincs szignifikáns pozitív hatása a GDP alakulására. Balatoni és Pitz (2012) 1995 és 2010 közötti adatokon, más kutatások eredményeit is felhasználva bizonyította, hogy a vizsgált időszak 2,3 százalékos átlagos éves növekedési üteméből 0,69–0,89 százalékot magyarázott a külföldi közvetlen tőke beáramlása. A hatás két csatornán keresztül érvényesült: az FDI többlettőkét biztosított (zöldmezős beruházások), és javította a termelékenységet (közvetlenül, a felvásárolt cégeken keresztül, valamint közvetve is, tovaggyűrűző hatások révén). Antalóczy és

Sass (2005) erős pozitív korrelációt talált az FDI és a GDP nagysága és növekedése között regionális és megyei szinten. Bár a szerzők valószínűsítik, hogy oksági kapcsolat is van az FDI és a GDP alakulása között, ökonometriai elemzés hiányában ez csupán hipotézis. A pozitív eredményeket némiképp árnyalja Lengyel és Varga (2018) tanulmánya. A szerzőpáros magyar adatokon végzett térbeli elemzést, és jutott arra a következtetésre, hogy a külföldi közvetlentőke-befektetés önmagában, más endogén és permanens módon jelentkező növekedési tényezők hiányában nem okoz hosszú távú, fenntartható gazdasági növekedést. Gál és munkatársai (2016) három ágazat (üzleti szolgáltatások, pénzügyi szolgáltatások, valamint információs és kommunikációs technológiai [IKT] szolgáltatások) adatait vizsgálta, és az exportra, valamint a foglalkoztatottságra gyakorolt hatásokat mérte. A szerzők eredményei vegyesek: az üzleti szolgáltatások esetében az FDI jótékony hatást gyakorolt az exportra és a foglalkoztatottságra is, míg az IKT-szolgáltatások esetében elsősorban az exportra, a pénzügyi szolgáltatások esetén pedig csak a foglalkoztatottságra.

Ha elfogadjuk, hogy a beáramló külföldi közvetlen tőke kedvező hatást gyakorol a fogadó ország gazdasági növekedésére, akkor a következő kérdés az, hogy ez a hatás milyen transzmissziós csatornán keresztül érvényesül. Az endogén növekedési modellek (lásd például Romer, 1986 és 1990) alapján az FDI a technológiatranszfer és a technológiadiffúzió révén járulhat hozzá a gazdasági növekedéshez: a fogadó országba érkező tőke fejlett technológiát hoz magával, amely aztán képes elterjedni a gazdaságban, ezáltal növeli a termelékenységet és az erőforrások hatékonyabb felhasználása révén a kibocsátást. E transzmissziós mechanizmus relevanciáját támasztja alá számos empirikus kutatás is: Borensztein et al., 1998; Bitzer & Kerekes, 2008; Hermes & Lensink, 2010; Neto & Veiga, 2013 és Schneider, 2005. Az elképzelés mögött fontos implicit feltevés húzódik meg: a külföldi közvetlentőke-befektetés valóban fejlett technológiát és magas termelékenységet eredményező eljárásokat képes magával hozni. Ez akkor érvényes, ha az az ország, amelyből érkezik, fejlett technológiával rendelkezik, és termelékenységi szintje magas. Ennek a tanulmánynak ez az implicit feltevés áll a középpontjában. Azt vizsgálja, hogy eltérő hatást gyakorol-e a gazdasági növekedésre a magas termelékenységű és alacsony termelékenységű országokból érkező közvetlentőke-befektetés. A hipotézisem szerint igen.

A makrogazdasági növekedés és a külföldi közvetlen-tőke-befektetés közötti hosszú távú kapcsolat meglétét kointegrációs modell segítségével teszteltem. A kointegrációs tesztek azt vizsgálják, hogy különböző nemstacionárius idősorok együtt mozognak-e valamiféle hosszú távú egyensúly körül, vagyis van-e olyan lineáris kombinációjuk, amely stacionáriusnak tekinthető. A hagyományos, úttörő kointegrációs modell Engle és Granger (1987) tanulmányában került felírásra, majd ezt fejlesztette tovább Phillips és Ouliaris (1990), Engle és Yoo (1987), valamint Johansen (1991).

Az említett modelleknek fontos közös tulajdonsága, hogy a vizsgált idősorok elsőrendű integráltságát ( $I(1)$ ) feltételezik. Ezért szükség van a modellekben használt idősorok előzetes tesztelésére, ami különböző egységgyöktesztek segítségével végezhető el. A módszertani irodalom ugyanakkor számos kritikát hoz fel e tesztekkel szemben, lásd például Patterson (2011, 2012) szintetizáló könyveit. Ha pedig az előzetes tesztek alapján rossz következtetéseket vonunk le az integráltsági rendről, akkor az alkalmazott kointegrációs modell alapfeltevése sérül, és így a modell eredménye is helytelen.

Ezért ebben az írásban az ún. autoregresszív osztott késleltetésű modellt (*autoregressive distributive lag model*, a továbbiakban: ARDL) és az arra épülő intervallumhatár-tesztet használok a kointegráció becslésére. Ez a módszertan kevesebb megkötést kíván meg az idősorok integráltságára vonatkozóan, és egyéb előnyei is vannak:

- Az ARDL-technika akkor is alkalmazható, ha a modellben használt változók különböző rendben ( $I(0)$ ,  $I(1)$  vagy frakcionálisan) integráltak (Pesaran et al., 2001). Azt ugyanakkor megkívánja a módszer, hogy a maximális integráltsági rend  $I(1)$  legyen.
- Kisebb számosságú mintán megbízhatóbb eredményeket ad (Haug, 2002; Pesaran et al., 2001).
- Az ARDL-modell autokorreláció és endogenitás esetén is torzítatlan együttthátókat és valid t-statisztikákat ad (Harris & Sollis, 2003; Nkoro & Uko, 2016). Elméleti szempontból a jelen témánál az endogenitás felmerül, azonban az ARDL-modell a megfelelő késleltetés szám alkalmazásával megszünteti a reziduumok autokorrelációját, ezáltal az endogenitási problémát is kezeli.

Az ARDL-modell alapját a sztenderd AR-modell képezi, az előrejelezni kívánt változó adott időszak értékét azonban nem pusztán annak múltbeli értékével, ha-

nem egy másik releváns változó értékeivel is magyarázzuk (Pesaran & Shin, 1999; Pesaran et al., 2001). A  $p$  és  $q$  késleltetésű ARDL-modell, ARDL( $p,q$ ) az alábbi összefüggéssel adható meg:

$$y_t = c_0 + c_1 \cdot t + \sum_{i=1}^p \alpha_i \cdot y_{t-i} + \sum_{i=0}^q \beta_i \cdot x_{t-i} + \varepsilon_t \quad (1)$$

A modell változóinak késleltetési hossza a Bayes-féle információs kritérium (BIC) alapján kerül meghatározásra. Ebben a tanulmányban az (1)-es egyenlet függő változója a reál GDP növekedési rátája (growth), és az alábbi, (2)-es egyenlettel jelölt specifikációt írjuk fel.

$$growth_t = c_0 + c_1 \cdot t + \sum_{i=1}^p \alpha_i \cdot growth_{t-i} + \sum_{i=0}^q \beta_i \cdot \ln FDI_{t-i}^{nagyTFP} + \sum_{i=0}^r \gamma_i \cdot \ln FDI_{t-i}^{kisTFP} + \varepsilon_t \quad (2)$$

Itt a magyarázó változó a növekedési ráta késleltetett értékei, valamint a termékekenyebb országból és a kevésbé termékekeny országból érkező FDI természetes alapú logaritmus. Pesaran et al. (2001) alapján az (1)-es egyenlet hibakorrekciós alakjából [lásd (3)-as egyenlet] tesztelhetjük a hosszú távú kapcsolatot, a kointegráció meglétét az ún. intervallumhatár-teszt segítségével.

$$\Delta y_t = c_0 + c_1 \cdot t - \alpha \cdot y_{t-1} + \theta \cdot x_{t-1} + \sum_{i=1}^{p-1} \varphi_i \cdot \Delta y_{t-i} + \sum_{i=0}^{q-1} \omega_i \cdot \Delta x_{t-i} + u_t \quad (3)$$

A kointegráció hiányának nullhipotézisét F-teszt és t-teszt segítségével teszteljük. A hipotézis formalizálása a következő:

$H_0$ :  $\alpha = \theta = 0$ , azaz nincs hosszú távú kapcsolat.

$H_1$ :  $\alpha \neq 0$  vagy  $\theta \neq 0$ , azaz van hosszú távú kapcsolat.

A teszteléshez szükséges kritikus értékeket Kripfganz és Schneider (2021) közli.<sup>2</sup> Ha mind az F-, mind a t-statisztikák közelebb vannak a 0-hoz, mint az I(0) változóhoz tartozó kritikus értékek, akkor a kointegráció hiányának nullhipotézise nem utasítható el. Ha mind az F-, mind a t-statisztikák távolabb vannak a 0-tól, mint az I(1) változóhoz tartozó kritikus értékek, akkor a kointegráció hiányának nullhipotézise elutasítható. Egyéb esetekben a teszt inkonzuzív. A Stata szoftver p-értékeket is közöl, amelyek szintén segítik a döntést.

<sup>2</sup> Kripfganz és Schneider (2021) rámutatott, hogy a Pesaran és szerzőtársai (2001) által meghatározott kritikus értékek kis minták esetén nem megbízhatóak, így a tanulmányban az alacsony mintaelemszám miatt a Kripfganz és Schneider (2021) által javasolt kritikus értékeket használom. A megbízhatóság növelése érdekében a Turner (2006) által javasolt kritikus értékek mellett is tesztelem a kointegráció hiányának nullhipotézisét.

A használt idősorok integráltsági rendjét a széles körben használt Augmented Dickey-Fuller, ADF (Fuller, 1976) és Phillips-Perron, PP (Phillips & Perron, 1988) tesztekkel ellenőriztem. Fontos ugyanakkor megjegyezni, hogy a vizsgált időszak magába foglalja a 2008–2009. évi világgazdasági válságot is, ami strukturális törést okozhat az idősorokban. Ebben az esetben a standard egységgyöktesztek megbízhatósága jelentősen romlik. Ezért az ADF- és PP-tesztek mellett az integráltságot a Zivot–Andrews-teszt, ZA (Zivot & Andrews, 1992) segítségével is ellenőriztem, amely endogén módon kezeli a strukturális törést. Mindhárom teszt nullhipotézise az egységgyökfolyamat.

Az intervallumhatár-teszt validitásának feltétele Kripfganz és Schneider (2018) alapján, hogy a reziduumok normális eloszlást követnek, homoszkedasztikusak és nem autokorreláltak, a becült együtthatók pedig időben stabilak. E feltételek teljesülését különböző formális tesztek segítségével vizsgáltam, amelyek részleteit az alábbiakban közlöm.

A reziduumok normalitását a Shapiro–Wilk-féle W-teszt (lásd: Shapiro & Wilk, 1965 és Royston, 1992a) segítségével, valamint egy csúcossági és ferdeségi tesztek kombinálásaként előálló próbát használva ellenőriztem, amelynek részletes leírása D’Agostino és munkatársai (1990), valamint Royston (1992b) tanulmányaiban olvasható. Mindkét teszt az alábbi null- és alternatív hipotézist vizsgálja:

$H_0$ : Normális eloszlású reziduumok.

$H_1$ : Nemnormális eloszlású reziduumok.

A homoszkedaszticitást a Breusch–Pagan-féle teszt (lásd Breusch & Pagan, 1979) és a White-teszt (lásd White, 1980) segítségével vizsgálom. Mindkét teszt az alábbi null- és alternatív hipotézist vizsgálja:

$H_0$ : Homoszkedasztikus reziduumok.

$H_1$ : Heteroszkedasztikus reziduumok.

Az autokorreláltságot két teszt segítségével tesztelem, az alternatív Durbin-teszt (Durbin, 1970), valamint a Breusch–Godfrey-féle LM-teszt (Godfrey, 1978) segítségével.<sup>3</sup> A tanulmányban használt alacsony mintaelemszám miatt mindkét teszt kalkulációjakor alkalmazom a Davidson és MacKinnon (1993) által javasolt kismintás korrekciót. Mindkét teszt az alábbi null- és alternatív hipotézist vizsgálja:

<sup>3</sup> Wooldridge (2008) felhívta a figyelmet arra, hogy ha a függő változó késleltetettje is szerepel a modellben, akkor a sztenderd Durbin–Watson-féle teszt hibás eredményt ad, és helyette az alternatív Durbin-tesztet javasolta. Nem követeli meg a magyarázó változók szigorú exogenitását a Breusch–Godfrey-féle LM-teszt sem, amely magasabb rendű autokorreláció meglétének tesztelésére is alkalmas.

$H_0$ : Nincs autokorreláció a modellben.

$H_1$ : Van autokorreláció a modellben.

A becült együttthatók időbeli stabilitását Brown és szerzőtársai (1975) által javasolt CUSUM- és CUSUMSQ-tesztek segítségével teszteltem. A tesztek grafikus reprezentációjában, ha a rekurzív módon számolt tesztstatisztikák végig az 5 százalékos kritikus határon belül maradnak, az együttthatók stabilitására vonatkozó nullhipotézis nem utasítható vissza. Ebben az esetben a hibakorrekciós modellben becült együttthatók stabilnak tekinthetők, a modell pedig robusztus.

Végül pedig alkalmaztam a Ramsey-féle RESET-tesztet (Ramsey, 1969) is, amely a modell specifikációs hibáját vizsgálja, így egyfajta általános tesztként szolgál. A teszt az alábbi null- és alternatív hipotézist vizsgálja:

$H_0$ : Helyes modellspecifikáció.

$H_1$ : Hibás modellspecifikáció.

Összefoglalva tehát az ARDL-módszertan lényegét, az elemzés során az alábbi lépéseket követem:

1. lépés: a függő és független változók integráltsági rendjének ellenőrzése.
2. lépés: az ARDL hibakorrekciós alakjának felírásának becslése.
3. lépés: az intervallumhatár-teszt végrehajtása.
4. lépés: a hosszú távú együttthatók értelmezése.
5. lépés: modelldiagnosztikai tesztek végrehajtása.

## Adatok

Az elemzés során a 2001 és 2018 közötti időszakot vizsgáltam (tehát a mintaelemszám 18<sup>4</sup>), és három idősort használtam fel, amelyek a következők: GDP növekedési ráta, országszintű teljes tényezőtermelékenység (TFP) és beáramló külföldi közvetlen tőke. Alább a felhasznált idősorokat részletesebben bemutatom.

<sup>4</sup> Az adatok elérhetősége miatt ugyan nem igazán jellemző az ilyen alacsony mintaelemszám az ARDL-modell és az intervallumhatár-teszt alkalmazásakor, mégis találunk rá példákat. Oudat és munkatársai (2019) Jordániában vizsgálták az FDI növekedésre gyakorolt hatását 1992 és 2013 között, míg Soyly (2019) egy 24 évből álló idősorton elemezte a kérdést lengyel adatokon. Akbota és Baek (2018) egy 1991 és 2014 közötti idősort használva alkalmazta az ARDL-modellt a növekedés CO<sub>2</sub>-kibocsátásra gyakorolt hatását vizsgálva Kazahsztánban. Tang és Abosedra (2014) Libanon 16 évnyi adatát használva elemezte a turizmusvezérelt-növekedés hipotézisét. Mano-Bakalinov (2016) a kereskedelmi liberalizáció növekedésre gyakorolt hatását vizsgálta 21 évnyi macedón adaton. Tang és Nair (2002) a maláj importkeresleti függvényt becsülte egy 18 év hosszú idősorton, Mah (2000) pedig a koreai importkeresletet vizsgálta 1980 és 1997 közötti idősorton.

A futtatott modellek függő változója Magyarország konstans áras bruttó hazai termékének százalékos változása, azaz a növekedési ráta (*growth*). A GDP-adatok a Világbank honlapjáról származó konstans áron számolt bruttó hazai termék értékek, forintban kifejezve. A növekedési ráta kiszámítása az alábbi, sztenderd képlet alapján történt:

$$growth = \frac{GDP_t - GDP_{t-1}}{GDP_{t-1}} \cdot 100 \quad (4)$$

A 2. táblázat az így kiszámolt növekedési ráta főbb leíró statisztikáit mutatja.

2. táblázat

### A változatlan áras GDP növekedési ütemét leíró adatok

(Százalék)

Átlag	Szórás*	Minimum	Maximum	Medián
2,402	2,942	-6,700	5,094	3,938

Megjegyzések: \* százalékpont.

Forrás: Saját számítások a Világbank adatai alapján.

### Teljes tényezőtermelékenység

Ennek a résznek a célja, hogy megmutassa, makrogazdasági hatását tekintve számít-e, hogy honnan érkeznek Magyarországra a külföldi közvetlentőke-befektetés. A hipotézisem szerint az FDI a technológiai csatornán keresztül fejt ki jótékony hatását a gazdasági növekedésre, azaz az várható, hogy a termelékenyebb országokból érkező közvetlen tőkének van igazán szignifikáns pozitív hatása a növekedési rátára. A hipotézis tesztelése érdekében a Magyarországra irányuló külföldi közvetlentőke-befektetéseket két csoportba sorolom. Az első csoportot az az FDI alkotja, amely Magyarországnál termelékenyebb országból érkezik, a másodikat pedig az az FDI, amely kevésbé termelékeny országból áramlik be.<sup>5</sup> Ennek alapján az adatokat

<sup>5</sup> Az elemzett mintában hatvan ország szerepel: a vizsgált időszakban összesen hatvanhat országból érkezett FDI Magyarországra. (1) Fehéroroszország, a Brit Virgin-szigetek, Liechtenstein, Montenegró, Macedónia és Tajvan kiesik az elemzésből, mert nem érhető el termelékenységi adat. (2) Harmincnégy olyan ország van a mintában, ahol a teljes megfigyelési periódus alatt Magyarországé-



a küldő ország termelékenysége szerint két csoportba aggregáltam. A két csoport közötti megkülönböztetés alapját a Penn World Table 9.1 adatbázis teljes tényezőtermelékenységi mutatója (*ctfp*) adja. A mutató számításának módszertanáról részletes leírást ad Feenstra et al. (2015). A végső elemzési mintában 44 termelékenyebb és 16 kevésbé termelékeny ország található.

### *Külföldi közvetlentőke-befektetés*

A külföldi közvetlentőke-befektetésekre vonatkozó adatokat a Magyar Nemzeti Bank (MNB) honlapjáról töltöttem le. Az MNB többfajta FDI-idősort publikál, ebben az írásban a teljes, azaz a részvény- és egyéb részesedéseket, újrabefektetett jövedelmeket, valamint az adósság típusú instrumentumokat is tartalmazó, forgalmi szemléletű, speciális célú vállalatok (SCV-k) nélküli, átfolyó tőkéből és eszközportfólió-átrendezéstől tisztított adatok kerülnek felhasználásra. Az idősor eredeti mértékegysége millió forint.<sup>6</sup>

A letöltött FDI-idősort a Központi Statisztikai Hivatal által publikált beruházásiár-index segítségével alakítottam konstans áras adattá. A 2. táblázat a regressziós modellekben használt, beáramló reálisított külföldi közvetlentőke-befektetések főbb leíró statisztikáit tartalmazza.

A beáramló külföldi közvetlentőke-befektetés jelentős ingadozást mutatott, ami egybecseng az üzleti ciklusok szakirodalmában megállapítottakkal, lásd például Tőkés, 2019a. Az elemzési időszakban éves átlagban 167 milliárd forintnyi közvetlen

---

nál nagyobb volt a teljes tényezőtermelékenység. Ezek a következők: Ausztrália, Ausztria, Belgium, Bulgária, Ciprus, Dánia, Egyesült Királyság, Egyiptom, Finnország, Franciaország, Hongkong, Hollandia, Horvátország, Izland, Izrael, Írország, Japán, Kanada, Lengyelország, Litvánia, Luxemburg, Málta, Mexikó, Németország, Norvégia, Olaszország, Portugália, Spanyolország, Svájc, Svédország, Szlovénia, Törökország, USA és Új-Zéland. (3) Nyolc olyan ország van, amelyre a teljes megfigyelési időszakban a magyarnál alacsonyabb termelékenység volt jellemző. Ezek a következők: Brazília, Fülöp-szigetek, India, Indonézia, Kína, Szerbia, Tajföld és Ukrajna. (4) Tizennyolc országra vegyes trendek voltak jellemzők. Egyes években a termelékenység meghaladta a magyarországit, más években elmaradt attól. Ezeket is besoroltam az előző két kategóriába annak alapján, hogy melyik eset a gyakoribb. Így a következő országok kerültek a termelékenyebb csoportba (zárójelben az évek száma, amelyekben termelékenyebbek, illetve kevésbé termelékenyek voltak): Argentína (15-2), Chile (12-5), Dél-afrikai Köztársaság (11-6), Görögország (10-7), Irán (14-3), Korea (13-4), Románia (13-4), Szingapúr (16-1), Szlovákia (15-2) és Uruguay (12-5). A következő országok pedig a kevésbé termelékeny csoportba kerültek (zárójelben az évek száma, amelyekben termelékenyebbek, illetve kevésbé termelékenyek voltak): Csehország (2-15), Észtország (4-13), Kolumbia (4-13), Lettország (2-15), Malajzia (8-9), Marokkó (1-16), Oroszország (3-14) és Venezuela (4-13).

<sup>6</sup> Az FDI-idősor küldő ország szerinti bontása a 2001 és 2018 közötti időszakra érhető el. A tanulmányban használt adatok közül ez a szűk keresztmetszet, ez definiálja a vizsgált időszakot, így a 2001 és 2018 közötti időszakot elemeztem.

tőke érkezett be Magyarországra 1990. évi áron számolva. Ez jelentős, 73 milliárd forintnyi szórást mutatott, és a 61 milliárd forint és 298 milliárd forint közötti sávban mozgott, miként az a 3. táblázatból kivehető.

3. táblázat

### A külföldi közvetlentőke-befektetések főbb jellemzői

(Milliárd forint 1990. évi áron)

Statisztika	Átlag	Szórás	Minimum	Maximum	Medián
FDI	167,387	73,129	61,756	297,942	167,326

*Megjegyzés:* Forgalmi szemléletű, speciális célú vállalatok nélküli, átfolyó tőkétől és eszközportfólió-átrendezéstől tisztított, beruházásiár-index segítségével reálisított adatok.

*Forrás:* Saját számítás a Magyar Nemzeti Bank adatai alapján.

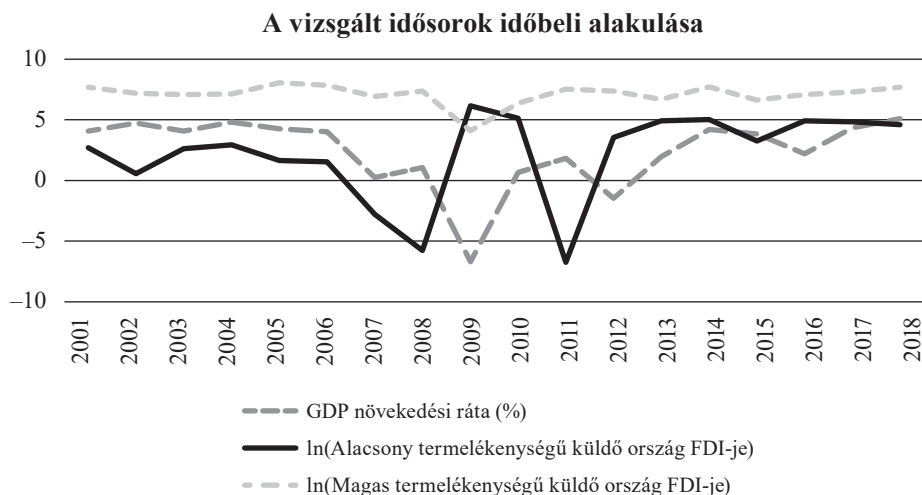
Az ARDL-modellekben a külföldi közvetlentőke-forgalom természetes alapú logaritmusát szerepeltettem. Ez bizonyos esetekben matematikai problémát okoz, ugyanis egyes években a küldő ország termelékenysége alapján aggregált adatokban előfordul negatív érték, amelynek a természetes alapú logaritmusát nem képezhető meg. Ezért a logaritmusképzésnél követtem az irodalomban bevett szokást,<sup>7</sup> azaz az adott érték abszolút értékének vettem a természetes alapú logaritmusát, majd azt elláttam az eredeti érték előjelével. Az eljárást az alábbi, (5) egyenlet foglalja össze:

$$\ln FDI = \text{előjel}(FDI) \cdot \ln(|FDI|) \quad (5)$$

A 2. ábra a három vizsgált idősor időbeli alakulását mutatja: a GDP százalékos növekedési rátáját, valamint az alacsony és magas termelékenységű országokból érkező tőke természetes alapú logaritmusát.

<sup>7</sup> Az elterjedt megoldás esetében valójában az  $(1 + FDI)$  abszolút értékét veszik (a nullás értékek kezelése érdekében, ami bilaterális FDI-adatok esetén gyakran előfordul), de mivel ebben a tanulmányban nullás FDI-értékek nincsenek, így ez a megoldás sem szükséges. A módszer alkalmazását lásd például Eichengreen és Irwin (1995), Yeyati és munkatársai (2007) vagy Tőkés (2019a) írásaiban.

2. ábra



*Forrás:* Saját szerkesztés a Világbank és a Magyar Nemzeti Bank adatai alapján.

## Eredmények

Az előző részben ismertetett lépéseket követve az eredmények az alábbiak. Az egységgyöktesztek eredményeit a 4. táblázat mutatja. Ennek alapján az alacsony, illetve magas termelékenységű küldő országokból érkező FDI-idősorok is I(0) folyamatnak tekinthetők, azaz az ARDL-modell becslhető.

4. táblázat

### A magyarázó változókra vonatkozó egységgyöktesztek

Változó	Aug. Dickey–Fuller		Phillips–Perron		Zivot–Andrews	
	Szint	Döntés	Szint	Döntés	Szint	Döntés
Alacsony termelékenységű küldő ország FDI-je	-3,60 <sup>a</sup>	I(0)	-3,56 <sup>a</sup>	I(0)	-6,67 <sup>a</sup>	I(0)
Magas termelékenységű küldő ország FDI-je	-3,51 <sup>a</sup>	I(0)	-3,50	I(0)	-4,83 <sup>b</sup>	I(0)

*Megjegyzés:* A táblázatban szereplő számok a tesztstatisztika értékei. <sup>a, b, c</sup> rendre az 1, 5 és 10 százalékos szignifikanciaszintet jelzik.

*Forrás:* Saját számítások az MNB, a KSH, a PWT és a Világbank adatai alapján.

Az integráltsági rend ellenőrzése után megbecsültem az ARDL-modell hibakorrekciós formáját, és végrehajtottam az intervallumhatár-tesztet. Ennek eredményét a 4. táblázat mutatja. A legjobb illeszkedést az ARDL(2,1,0)-modell mutatta, mind a Bayes, mind az Akaike információs kritériumok alapján.

5. táblázat

**Az ARDL-modellre vonatkozó intervallumhatár-teszt**

Tesztstatisztikák értékei:				F = 18,67		t = -4,94		
Kritikus értékek	10%		5%		1%		p-érték	
	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)
F	3,84	5,17	5,06	6,69	8,59	11,02	0,001	0,001
t	-2,62	-3,30	-3,07	-3,82	-4,09	-4,99	0,003	0,011

*Forrás:* Saját számítások az MNB, a KSH, a PWT és a Világbank adatai alapján.

Az 5. táblázatban látható eredmények alapján a kointegráció hiányának nullhipotézise 5 százalékos szignifikanciaszint mellett elvethető, azaz az idősorokat tekinthetjük kointegrálnak.<sup>8</sup> A becült modell hosszú távú együtthatóját az alábbi, 6. táblázat mutatja.

6. táblázat

**Az ARDL-modell becült hosszú távú együtthatója**

Változó	Együttható	Standard hiba	p-érték
Alacsony termelékenységű küldő ország FDI-je	0,008	0,002	0,007
Magas termelékenységű küldő ország FDI-je	0,028	0,007	0,002
		korr. R <sup>2</sup> = 0,888	

*Forrás:* Saját számítások az MNB, a KSH, a PWT és a Világbank adatai alapján.

Miként az a 6. táblázatban látható, mindkét FDI-együttható minden szokásos szignifikanciaszinten szignifikáns és pozitív: a beáramló külföldi közvetlen tőke pozitív hatást gyakorol a GDP növekedési rátájára, függetlenül attól, hogy melyik

<sup>8</sup> A kointegráció hiányának nullhipotézise a Kripfganz & Schneider (2021), illetve a Turner (2006) által javasolt kritikus értékek (lásd 2-es lábjegyzet) mellett is elvethető.

országcsoporthoz érkezik. Vegyük azonban észre, hogy az együtthatók nagysága között jelentős különbség van. A magasabb termelékenységű küldő országból érkező FDI hatása erősebb. Ha a beáramló FDI 1 százalékkal növekszik, akkor az a reál GDP növekedési rátáját 0,00008 százalékponttal emeli, ha a tőke Magyarországnál alacsonyabb termelékenységű országból érkezik, és 0,0028 százalékponttal, ha magasabb termelékenységű országból származik.

Végül a modell validitását ellenőrizendő, lefuttattam a modelldiagnosztikai tesztek, amelynek eredményét a 7. táblázat tartalmazza.

7. táblázat

**Az ARDL-modell modelldiagnosztikai tesztjei**

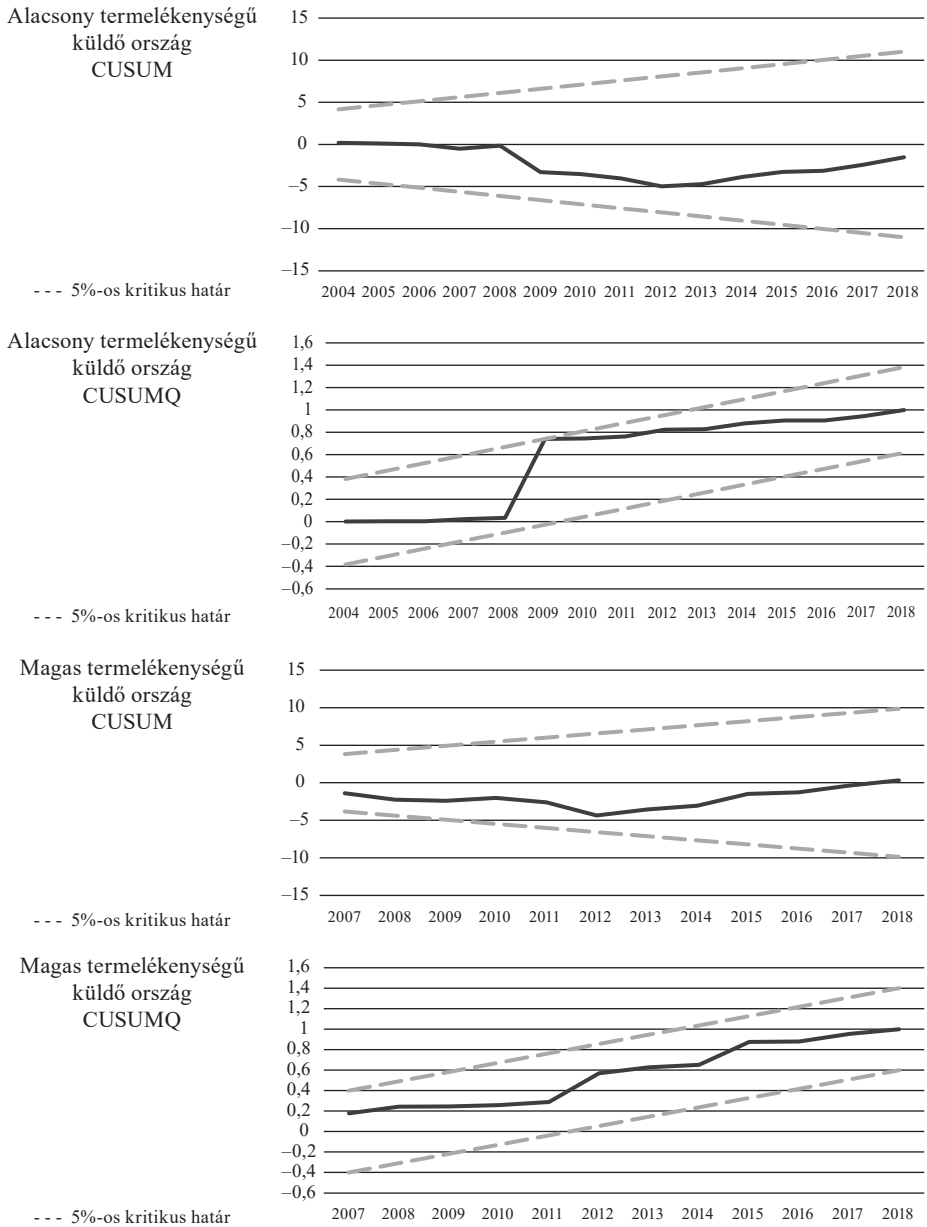
Teszt	Tesztstatisztika	p-érték	Eredmény
Alternatív Durbin-teszt	0,19	0,664	Nincs autokorreláció
Breusch–Godfrey-féle LM teszt	0,33	0,566	Nincs autokorreláció
Breusch–Pagan-féle teszt	1,09	0,297	Homoszkedaszticitás
White-teszt	16,00	0,382	Homoszkedaszticitás
Alakmutatókon alapuló normalitási teszt	0,24	0,889	Normális eloszlású reziduumok
Shapiro–Wilk-féle W-teszt	0,97	0,855	Normális eloszlású reziduumok
Ramsey-féle RESET teszt	0,23	0,874	Nincs kihagyott változó

*Forrás:* Saját számítások az MNB, a KSH, a PWT és a Világbank adatai alapján.

Látható, hogy a reziduumok autokorrelálatlanságára vonatkozó alternatív Durbin-teszt és Breusch–Godfrey-féle LM-teszt alapján az autokorreláció hiányának nullhipotézise nem vethető el. A Breusch–Pagan-féle teszt és a White-teszt alapján a reziduumokra vonatkozó homoszkedaszticitási nullhipotézis sem vethető el. A hibatagok normalitására vonatkozó nullhipotézis a csúcossági és ferdeségi mutatókon alapuló normalitási teszt és a Shapiro–Wilk-féle W-teszt alapján sem vethető el. A Ramsey-féle RESET teszt alapján a modellspecifikáció is helyesnek tekinthető.

Miként az a 3. ábrán látható, a CUSUM- és CUSUMSQ-adatok az 5 százalékos kritikus határon belül mozognak, azaz a modell paramétereit stabilnak tekinthetőek.

**A CUSUM- és CUSUMSQ-eredmények**



Forrás: Saját számítás az MNB, a KSH, a PWT és a Világbank adatai alapján.

Összefoglalásként megállapítható, hogy az illesztett ARDL-modell alapján a Magyarországra áramló külföldi közvetlen tőke statisztikailag szignifikáns és pozitív hatást gyakorolt a reál GDP növekedési rátájára, függetlenül attól, hogy alacsony vagy magas termelékenységű országból érkezett. A magas termelékenységű országból érkezett közvetlentőke-befektetés növekedésre gyakorolt hatása lényegesen nagyobb, az alacsonyabb teljes tényezőtermelékenységgel jellemezhető küldő országból érkező közvetlentőke-befektetés hatásának több mint háromszorosa. Ez a hatásbeli különbség értelmezhető a korábban bemutatott technológiatranszfercsatorna bizonyítékaként. A termelékeny országok részben a magas technológiai fejlettség miatt termelékenyebbek, így a kevésbé termelékeny országokhoz képest fejlettebb technológiával rendelkeznek, és ezt a fejlettebb technológiát viszik magukkal a fogadó országba. A fogadó országban pedig ez a fejlettebb technológia az irodalomáttekintésben bemutatott közvetlen és közvetett módon növeli a termelékenységet – mégpedig a kevésbé termelékeny országból érkező tőkéhez képest nagyobb mértékben –, és így a gazdasági növekedésre gyakorolt hatása is erősebb, mint a kevésbé termelékeny küldő országok esetén. Az eredmények alapján megfogalmazható elméleti következtetés tehát, hogy az FDI hatása heterogén, annak homogén masszaként történő kezelése nem adekvát, a technológiatranszfer miatt a termelékenyebb országokból érkező külföldi közvetlentőke-befektetés gazdasági növekedésre gyakorolt hatása erősebb, az intenzív növekedéshez való hozzájárulása nagyobb, mint a kevésbé termelékeny küldő országból érkező tőkéé. Ez az eredmény összhangban van az endogén növekedéseméleti modellek implikációival is.

### **Összefoglalás és következtetések**

Az 1989. évi rendszerváltás után Magyarország is a külföldi közvetlentőke-befektetések kedvelt célállomása lett. A külföldi közvetlentőke-befektetés makrogazdaságra gyakorolt hatásával nagyszámú szakirodalmi forrás foglalkozik. Többségük arra az eredményre jutott, hogy a külföldi közvetlentőke-befektetés jótékonyan hat a gazdasági növekedésre, ennek fő transzmissziós mechanizmusa pedig a technológiatranszfer. A külföldi tőke fejlett technológiát is visz magával a fogadó országba, ami közvetlenül és a tovagyűrűző hatások révén közvetve is javítja a makroszintű termelékenységet, ezáltal serkenti a gazdasági növekedést. A tanulmány a 2001 és 2018 között Magyarországra érkezett FDI reál GDP növekedési rátára gyakorolt hatását vizsgálta az ún. autoregresszív osztott késleltetésű modell segítségével. Ha a

fő transzmissziós mechanizmus valóban a technológiatranszfer, a termelékenység növekedése, akkor várható, hogy a fejlett technológiát hozó FDI nagyobb mértékben emeli a GDP-dinamikát. Ezért a Magyarországra beáramló FDI-idősort két csoportba soroltam: (i) Magyarországnál magasabb termelékenységű országokból érkező közvetlentőke-befektetés, valamint (ii) Magyarországnál kevésbé termelékeny államokból származó tőke. Az így felírt modell eredményei megerősítették a felállított nullhipotézist: a termelékenyebb országokból érkező FDI növekedési rátára gyakorolt hatása körülbelül háromszor akkora, mint a kevésbé termelékeny országokból érkező tőkéé. Az eredményeknek két tanulsága is van: az egyik tudományos szempontból, a másik pedig szakpolitikai szempontból releváns. Egyrészt rávilágít arra, hogy a tudományos kutatásokban a külföldi közvetlen tőkét nem szabad homogén masszaként kezelni, mert annak hatásai eltérőek lehetnek.

Másrészt mindez a befektetésösztönző politikával foglalkozó döntéshozók számára is iránymutató lehet.

A tanulmány eredményei alapján a külföldi közvetlentőke-befektetések vonzását ösztönző politikákat érdemes lehet szelektív módon alakítani, és célzottan a fejlett, termelékeny küldő országokból származó befektetéseket támogatni, mert annak gazdasági növekedésre gyakorolt hatása nagyobb. A kutatás eredményei alapján látható, hogy a termelékeny országból érkező FDI növekedésserkentő hatása jelentősebb, így a célzott ösztönzési politika – értsd: a fejlettebb FDI vonzására tett kísérletek – jobban megtérülhet. Egyrészt a fejlett országokból származó FDI nagyobb mértékben járul hozzá a gazdasági növekedéshez, másrészt pedig ez a gyorsabb növekedés lehetővé teszi a bérek emelését és a fogyasztás növekedését. Ezáltal a kormányzat magasabb adóbevételekre számíthat, vagyis költségvetési szempontból is előnyösebb, mert a külföldi közvetlen tőkének nyújtott támogatások, az ösztönzésre költött erőforrások jobban megtérülhetnek. Érdemes azonban ezeket a következtetéseket az elemzés korlátai miatt fenntartásokkal kezelni.

Fontos ugyanakkor megemlíteni a tanulmány néhány korlátját is, amelyek árnyalják a kapott eredményeket és az azok alapján megfogalmazható szakpolitikai implikációkat is. Az első és legfontosabb korlát adattartalmi jellegű: az FDI-idősorok a közvetlen befektető szerinti csoportosítás alapján kerültek összeállításra, ugyanakkor adekvátabb megoldás lenne a végső befektető<sup>9</sup> szerinti bontást alkalmazni. Sass és munkatársai (2019) több példát is említenek, amikor ázsiai befektetők európai

<sup>9</sup> Végső befektetőnek tekintjük „(...) a vállalatcsoport tulajdonosi láncának csúcsán lévő többségi – az adott vállalkozásban közvetve vagy közvetlenül 50% feletti szavazati joggal rendelkező – befektetőt, amely fölött más befektető nem gyakorol ellenőrzést (...)” (MNB, 2016:1).



közvetítő országokon keresztül érkeznek, például indiai vállalatok Hollandián keresztül vagy kínai vállalatok különböző európai országokon keresztül. Ezek a tények pedig torzítást vihetnek a bemutatott becslésekbe, ha a közvetlen és végső befektető szerinti besorolás eltér. Márpedig vannak tendenciózus különbségek, például 2018-ban az ázsiai FDI-pozíció GDP-arányosan 2,7 százalék a közvetlen befektető szerinti besorolás alapján, és 10,4 százalék a végső befektető szerinti besorolás alapján. Ugyanakkor ez jelenleg egy erős adatkorlát, a Magyar Nemzeti Bank csupán 2014-ig visszamenően publikálja a végső befektető szerinti bontást, így az adatsor idősoros elemzésre csak igen korlátozottan alkalmazható. A közvetlen befektető szerinti adatok használata tehát árnyalja az eredményeket. A végső befektető szerinti adatok használata fontos jövőbeli kutatási lehetőséget jelent.

Szintén releváns jövőbeli kutatási irány a hatásmechanizmusok pontos feltérképezése, ám erre a makroszintű adatok helyett inkább a vállalati vagy iparági szintű adatokra való támaszkodás adekvát megközelítés. Ilyen jellegű kísérletek már vannak (lásd például Tőkés, 2019b).

Érdemes végül e tanulmány korlátjaként megemlíteni azt is – ami a gazdaságpolitikai ajánlásokkal kapcsolatban szintén óvatosságra int –, hogy a kutatás pusztán a gazdasági növekedésre fókuszált, az FDI más területekre (például bérek, hazai beruházások, verseny stb.) gyakorolt hatásával nem foglalkozott. Így a korábban megfogalmazott gazdaságpolitikai implikációk fenntartásokkal kezelendők.

#### Hivatkozások

- Adams, S., Klobodu, E. K. M., & Lamptey, R. O. (2017). The effects of capital flows on economic growth in Senegal. *Margin: The Journal of Applied Economic Research*, 11(2), 121–142. <https://doi.org/10.1177%2F0973801016687869>
- Akbota, A. & Baek, J. (2018). The environmental consequences of growth: empirical evidence from the Republic of Kazakhstan. *Economies*, 6(1), 1–11. <https://doi.org/10.3390/economies6010019>
- Alfaro, L., Chanda, A., & Kalemli-Ozcan, S. (2004). FDI and economic growth: the role of local financial markets. *Journal of International Economics*, 64(1), 89–112. [https://doi.org/10.1016/S0022-1996\(03\)00081-3](https://doi.org/10.1016/S0022-1996(03)00081-3)
- Alvarado, R., Iñiguez, M., & Ponce, P. (2017). Foreign direct investment and economic growth in Latin America. *Economic Analysis and Policy*, 56, 176–187. <https://doi.org/10.1016/j.eap.2017.09.006>
- Antalóczy, K. & Sass, M. (2000). Működőtőke-áramlások, befektetői motivációk és befektetésösztönzés a világ gazdaságban és Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, 47(5), 473–496.
- Antalóczy, K. & Sass, M., (2003). Befektetésösztönzés és Magyarország csatlakozása az Európai Unióhoz. *Külgazdaság*, 47, 4–29.
- Antalóczy, K. & Sass, M., (2005). A külföldi működőtőke-befektetések regionális elhelyezkedése és gazdasági hatásai Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, 52(5), 494–520.

- Azman-Saini, W. N., Baharumshah, A. Z., & Law, S. H. (2010). Foreign direct investment, economic freedom and economic growth: International evidence. *Economic Modelling*, 27(5), 1079–1089. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2010.04.001>
- Bačić, K., Račić, D., & Ahec Šonje, A. (2004). *FDI and economic growth in Central and Eastern Europe: Is there a link?* (Working Paper No. 83136). Munich Personal RePEc Archive.
- Balasubramanyam, V. N., Salisu, M., & Sapsford, D. (1996). Foreign Direct Investment and Growth in EP and IS Countries. *Economic Journal*, 106(434), 92–105. <https://doi.org/10.2307/2234933>
- Balatoní, A. & Pitz, M. (2012). A működő tőke hatása a bruttó nemzeti jövedelemre Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, 59(1), 1–30.
- Baldwin, R., Braconier, H., & Forslid, R. (2005). Multinationals, endogenous growth, and technological spillovers: Theory and evidence. *Review of International Economics*, 13(5), 945–963. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9396.2005.00546.x>
- Barrell, R. & Holland, D. (2000). Foreign direct investment and enterprise restructuring in Central Europe. *Economics of Transition*, 8(2), 477–504. <https://doi.org/10.1111/1468-0351.00052>
- Batten, J. A. & Vo, X. V. (2009). An analysis of the relationship between foreign direct investment and economic growth. *Applied Economics*, 41(13), 1621–1641. <https://doi.org/10.1080/00036840701493758>
- Bengoa, M. & Sanchez-Robles, B. (2003). Foreign direct investment, economic freedom and growth: new evidence from Latin America. *European Journal of Political Economy*, 19(3), 529–545. [https://doi.org/10.1016/s0176-2680\(03\)00011-9](https://doi.org/10.1016/s0176-2680(03)00011-9)
- Bijsterbosch, M. & Kolasa, M. (2009). *FDI and Productivity Convergence in Central and Eastern Europe: An Industry-Level Investigation* (ECB Working Paper No. 992). European Central Bank. <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp992.pdf>
- Bitzer, J. & Kerekes, M. (2008). Does foreign direct investment transfer technology across borders? New evidence. *Economics Letters*, 100(3), 355–358. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2008.02.029>
- Borensztein, E., De Gregorio, J., & Lee, J-W. (1998). How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth? *Journal of International Economics*, 45(1), 115–135. <https://doi.org/10.3386/w5057>
- Bouchoucha, N. & Ali, W. (2019). *The impact of FDI on economic growth in Tunisia: An estimate by the ARDL approach* (MPRA Working Paper No. 91465). Munich Personal RePEc Archive. <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/91465/>
- Bouchoucha, N. & Sayef, B. (2019). *The Impact of Domestic and Foreign Direct Investment on Economic Growth: Fresh Evidence from Tunisia* (MPRA Working Paper No. 94777). Munich Personal RePEc Archive. <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/94777/>
- Breusch, T. & Pagan, A. (1979). A Simple Test for Heteroscedasticity and Random Coefficient Variation. *Econometrica*, 47(5), 1287–1294. <https://doi.org/10.2307/1911963>
- Brown, R. L., Durbin, J., & Evans, J. M. (1975). Techniques for Testing the Constancy of Regression Relationships over Time. In *Source: Journal of the Royal Statistical Society. Series B (Methodological)*, 37(2): 149–163. <https://doi.org/10.1111/j.2517-6161.1975.tb01532.x>
- Campos, N. F. & Kinoshita, Y. (2002). Foreign direct investment as technology transferred: Some panel evidence from the transition economies. *Manchester School*, 70(3), 398–419. <https://doi.org/10.1111/1467-9957.00309>
- Carbonell, J. B. & Werner, R. A. (2018). Does foreign direct investment generate economic growth? A new empirical approach applied to Spain. *Economic Geography*, 94(4), 425–456. <https://doi.org/10.1080/00130095.2017.1393312>
- Choe, J. I. (2003). Do foreign direct investment and gross domestic investment promote economic growth? *Review of Development Economics*, 7(1), 44–57. <https://doi.org/10.1111/1467-9361.00174>
- Choi, Y. J. & Baek, J. (2017). Does FDI really matter to economic growth in India? *Economies*, 5(2), 1–20. <https://doi.org/10.3390/economies5020020>

- D'Agostino, R. B., Belanger, A., & D'Agostino, R. B. (1990). A suggestion for using powerful and informative tests of normality. *American Statistician*, 44(4), 316–321. <https://doi.org/10.1080/00031305.1990.10475751>
- Davidson, R. & MacKinnon, J. G. (1993). *Estimation and Inference in Econometrics*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1017/S0266466600009452>
- De Gregorio, J. (1992). Economic growth in Latin America. *Journal of Development Economics*, 39(1), 59–84. [https://doi.org/10.1016/0304-3878\(92\)90057-g](https://doi.org/10.1016/0304-3878(92)90057-g)
- Dhrifi, A. (2015). Foreign direct investment, technological innovation and economic growth: empirical evidence using simultaneous equations model. *International Review of Economics*, 62(4), 381–400. <https://doi.org/10.1007/s12232-015-0230-3>
- Durbin, J. (1970). Testing for Serial Correlation in Least-Squares Regression When Some of the Regressors are Lagged Dependent Variables. *Econometrica*, 38(3), 410–421. <https://doi.org/10.2307/1909547>
- Durmaz, N. (2017). Foreign direct investments, democracy, and economic growth in Turkey. *International Journal of Social Economics*, 44(2), 232–252. <https://doi.org/10.1108/IJSE-01-2015-0015>
- Eichengreen, B. & Irwin, D. (1995). Trade blocs, currency blocs and the reorientation of world trade in the 1930s. *Journal of International Economics*, 38(1–2), 1–24. <https://doi.org/10.3386/w4445>
- Engle, R. & Granger, C. (1987). Co-integration and Error Correction: Representation, Estimation, and Testing. *Econometrica*, 55(2), 251–276. <https://doi.org/10.2307/1913236>
- Engle, R. & Yoo, B. S. (1987). Forecasting and testing in co-integrated systems. *Journal of Econometrics*, 35, 143–159. [https://doi.org/10.1016/0304-4076\(87\)90085-6](https://doi.org/10.1016/0304-4076(87)90085-6)
- Feenstra, R. C., Inklaar, R., & Timmer, M. P. (2015). The next generation of the Penn World Table. *American Economic Review*, 105(10), 3150–3182. <https://doi.org/10.1257/aer.20130954>
- Findlay, R. (1978). Relative Backwardness, Direct Foreign Investment, and the Transfer of Technology: A Simple Dynamic Model. *Quarterly Journal of Economics*, 92(1), 1–16. <https://doi.org/10.2307/1885996>
- Fuller, W. A. (1976). *Introduction to Statistical Time Series*. John Wiley and Sons.
- Gál, Z. (2019). Az FDI szerepe a gazdasági növekedés és a beruházások területi differenciálódásában Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, 66(6), 653–686. <https://doi.org/10.18414/ksz.2019.6.653>
- Gál, Z., Sass, M., & Juhász, B. (2016). A külföldi közvetlentőke-befektetések és a válság hatása a fogadó gazdaságra: a visegrádi országok egyes szolgáltató ágazatainak vizsgálata. *Külgazdaság*, 60(7–8), 51–80.
- Gherghina, Ș. C., Simionescu, L. N., & Hudea, O. S. (2019). Exploring Foreign Direct Investment–Economic Growth Nexus—Empirical Evidence from Central and Eastern European countries. *Sustainability (Switzerland)*, 11(19), 5421. <https://doi.org/10.3390/su11195421>
- Godfrey, L. G. (1978). Testing against General Autoregressive and Moving Average Error Models When the Regressors Include Lagged Dependent Variables. *Econometrica*, 46(6), 1293–1301. <https://doi.org/10.2307/1913829>
- Gui-Diby, S. L. (2014). Impact of foreign direct investments on economic growth in Africa: Evidence from three decades of panel data analyses. *Research in Economics*, 68(3), 248–256. <https://doi.org/10.1016/j.rie.2014.04.003>
- Gungor, H. & Ringim, S. H. (2017). Linkage between Foreign Direct Investment, Domestic Investment and Economic Growth: Evidence from Nigeria. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 7(3), 97–104.
- Gurgul, H. & Lach, L. (2014). Globalization and economic growth: Evidence from two decades of transition in CEE. *Economic Modelling*, 36, 99–107. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2013.09.022>
- Harris, R. & Sollis, R. (2003). *Applied Time Series Modelling and Forecasting*. John Wiley and Sons.

- Haug, A. A. (2002). Temporal aggregation and the power of cointegration tests: A Monte Carlo study. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 64(4), 399–412. <https://doi.org/10.1111/1468-0084.00025>
- Hermes, N. & Lensink, R. (2003). Foreign direct investment, financial development and economic growth. *Journal of Development Studies*, 40(1), 142–163. <https://doi.org/10.1080/00220380412331293707>
- Herzer, D. (2012). How Does Foreign Direct Investment Really Affect Developing Countries' Growth? *Review of International Economics*, 20(2), 396–414. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9396.2012.01029.x>
- Iamsiraroj, S. (2016). The foreign direct investment-economic growth nexus. *International Review of Economics and Finance*, 42, 116–133. <https://doi.org/10.1016/j.iref.2015.10.044>
- Iamsiraroj, S. & Ulubaşoğlu, M. A. (2015). Foreign direct investment and economic growth: A real relationship or wishful thinking? *Economic Modelling*, 51, 200–213. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2015.08.009>
- Johansen, S. (1991). Estimation and Hypothesis Testing of Cointegration Vectors in Gaussian Vector Autoregressive Models. *Econometrica*, 59(6), 1551–1580. <https://doi.org/10.2307/2938278>
- Koizumi, T. & Kopecky, K. J. (1977). Economic growth, capital movements and the international transfer of technical knowledge. *Journal of International Economics*, 7(1), 45–65. [https://doi.org/10.1016/0022-1996\(77\)90004-6](https://doi.org/10.1016/0022-1996(77)90004-6)
- Kornecki, L. (2008). Foreign direct investment and macroeconomic changes in CEE integrating into the global market. *Investment Management and Financial Innovation*, 5(4), 124–132.
- Kripfganz, S. & Schneider, D. C. (2018). ARDL: Estimating autoregressive distributed lag and equilibrium correction models. *London Stata Conference 2018*.
- Kripfganz, S. & Schneider, D. C. (2021). Response Surface Regressions for Critical Value Bounds and Approximate p-values in Equilibrium Correction Models. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 82(6), 1456–1481. <https://doi.org/10.1111/obes.12377>
- Lengyel, I. & Varga, A. (2018). A magyar gazdasági növekedés térbeli korlátai – helyzetkép és alapvető dilemmák. *Közgazdasági Szemle*, 65(5), 499–524. <https://doi.org/10.18414/ksz.2018.5.499>
- Li, X. & Liu, X. (2005). Foreign Direct Investment and Economic Growth: An Increasingly Endogenous Relationship. *World Development*, 33(3), 393–407. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2004.11.001>
- Lucas, R. E. (1988). On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*, 22(1), 3–42. [https://doi.org/10.1016/0304-3932\(88\)90168-7](https://doi.org/10.1016/0304-3932(88)90168-7)
- Mah, J. S. (2000). An empirical examination of the disaggregated import demand of Korea – the case of information technology products. *Journal of Asian Economics*, 11, 237–244. [https://doi.org/10.1016/s1049-0078\(00\)00053-1](https://doi.org/10.1016/s1049-0078(00)00053-1)
- Mahmoodi, M. & Mahmoodi, E. (2016). Foreign direct investment, exports and economic growth: Evidence from two panels of developing countries. *Economic Research-Ekonomska Istrazivanja*, 29(1), 938–949. <https://doi.org/10.1080/1331677X.2016.1164922>
- Mano-Bakalinov, V. (2016). Trade liberalisation and economic growth in Macedonia. *South East European Journal of Economics and Business*, 11(2), 48–60. <https://doi.org/10.1515/jeb-2016-0010>
- Mencinger, J. (2003). Does foreign direct investment always enhance economic growth? *Kyklos*, 56(4), 491–508. <https://doi.org/10.1046/j.0023-5962.2003.00235.x>
- MNB (2016). *A külföldiek magyarországi közvetlen tőke-befektetés állományának végső befektetők szerinti bontása* (MNB Módszertani jegyzet). Magyar Nemzeti Bank.
- Nair-Reichert, U. & Weinhold, D. (2001). Causality tests for cross-country panels: A new look at FDI and economic growth in developing countries. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 63(2), 153–171. <https://doi.org/10.1111/1468-0084.00214>
- Neto, D. G. & Veiga, F. J. (2013). Financial Globalization, Convergence and Growth: The Role of Foreign Direct Investment. *Journal of International Money and Finance*, 37, 161–186. <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2013.04.005>

- Nkoro, E. & Uko, A. K. (2016). Autoregressive Distributed Lag (ARDL) cointegration technique: application and interpretation. *Journal of Statistical and Econometric Methods*, 5(4), 63–91.
- OECD (2002). *Foreign direct investment for development: Maximising benefits, minimising costs*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/9789264199286-en>
- OECD (2008). *OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment – Fourth Edition – 2008*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/9789264045743-en>
- Oudat, M. S., Alsmadi, A. A., & Alrawashded, N. M. (2019). Foreign direct investment and economic growth in Jordan: an empirical research using the bound test for cointegration. *Revista Finanzas y Politica Economica*, 11(1), 55–63. <http://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.2019.11.14>
- Patterson, K. (2011). Unit Root Tests in Time Series Volume 1. In *Unit Root Tests in Time Series Volume 1*. Palgrave Macmillan. <https://doi.org/10.1057/9780230299306>
- Patterson, K. (2012). Unit Root Tests in Time Series Volume 2. In *Unit Root Tests in Time Series Volume 2*. Palgrave Macmillan. <https://doi.org/10.1057/9781137003317>
- Pegkas, P. (2015). The impact of FDI on economic growth in Eurozone countries. *Journal of Economic Asymmetries*, 12(2), 124–132. <https://doi.org/10.1016/j.jeca.2015.05.001>
- Pesaran, M. H. & Shin, Y. (1999). An Autoregressive Distributed-Lag Modelling Approach to Cointegration Analysis. In *Econometrics and Economic Theory in the 20th Century* (371–413). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/ccol521633230.011>
- Pesaran, M. H., Shin, Y., & Smith, R. J. (2001). Bounds testing approaches to the analysis of level relationships. *Journal of Applied Econometrics*, 16(3), 289–326. <https://doi.org/10.1002/jae.616>
- Petr, H. & Bal-Domanska, B. (2016). Impact of Foreign Direct Investment on Economic Growth in Central and Eastern European Countries. *Engineering Economics*, 27(3), 294–303. <https://doi.org/10.5755/j01.ee.27.3.3914>
- Phillips, P. & Ouliaris, S. (1990). Asymptotic Properties of Residual Based Tests for Cointegration. *Econometrica*, 58(1), 165–193. <https://doi.org/10.2307/2938339>
- Phillips, P. & Perron, P. (1988). Testing for a unit root in time series regression. *Biometrika*, 75(2), 335–346. <https://doi.org/10.1093/biomet/75.2.335>
- Phouthakannha, N. & Eungoo, K. (2019). The Effects of Foreign Direct Investment and Economic Absorptive Capabilities on the Economic Growth of the Lao People’s Democratic Republic. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 6(3), 151–162. <https://doi.org/10.13106/jafeb.2019.vol6.no3.151>
- Ramsey, J. B. (1969). Tests for Specification Errors in Classical Linear Least-Squares Regression Analysis. *Journal of the Royal Statistical Society: Series B (Methodological)*, 31(2), 350–371. <https://doi.org/10.1111/j.2517-6161.1969.tb00796.x>
- Rebelo, S. (1991). Long-run policy analysis and long-run growth. *Journal of Political Economy*, 99(3), 500–521. <https://doi.org/10.1086/261764>
- Romer, P. M. (1986). Increasing Returns and Long-Run Growth. *Journal of Political Economy*, 94(5), 1002–1037. <https://doi.org/10.1086/261420>
- Romer, P. M. (1990). Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*, 98(5), S71–S102. <https://doi.org/10.1086/261725>
- Royston, P. (1992a). Approximating the Shapiro-Wilk W-test for non-normality. *Statistics and Computing*, 2(3), 117–119. <https://doi.org/10.1007/BF01891203>
- Royston, P. (1992b). Comment on sg3.4 and an Improved D’Agostino Test. *Stata Technical Bulletin*, 1(3), 23–24.
- Saleem, H., Shabbir, M. S., & Bilal Khan, M. (2020). The short-run and long-run dynamics among FDI, trade openness and economic growth: using a bootstrap ARDL test for co-integration in selected South Asian countries. *South Asian Journal of Business Studies*, 9(2), 279–295. <https://doi.org/10.1108/sajbs-07-2019-0124>

- Sass, M., Gubik, A. & Szunomár, Á. (2019). Ázsiai tőkebefektetések Magyarországon – Miért érkeznek gyakran közvetítő országokon keresztül? *Statisztikai Szemle*, 97(11), 1050–1070. <https://doi.org/10.20311/stat2019.11.hu1050>
- Sass, M. & Kalotay, M. (2012). Hungary: inward FDI and its policy context. In K. P. Sauvant, P. Mallampally, & G. McAllister (Eds.), *Inward and outward FDI country profiles* (2nd ed., pp. 226–245). Vale Columbia Center on Sustainable International Investment, New York, USA. <https://doi.org/10.7916/D8DF6P9T>
- Schneider, P. H. (2005). International trade, economic growth and intellectual property rights: A panel data study of developed and developing countries. *Journal of Development Economics*, 78(2), 529–547. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2004.09.001>
- Shapiro, S. S. & Wilk, M. B. (1972). An Analysis of Variance Test for the Exponential Distribution (Complete Samples). *Technometrics*, 14(2), 355–370. <https://doi.org/10.1080/00401706.1972.1048921>
- Simionescu, M., Lazányi, K., Sopková, G., Dobeš, K., & Balcerzak, A. P. (2017). Determinants of Economic Growth in V4 Countries and Romania. *Journal of Competitiveness*, 9(1), 103–116. <https://doi.org/10.7441/joc.2017.01.07>
- Sirag, A., SidAhmed, S., & Ali, H. S. (2018). Financial development, FDI and economic growth: evidence from Sudan. *International Journal of Social Economics*, 45(8), 1236–1249. <https://doi.org/10.1108/ijse-10-2017-0476>
- Solow, R. M. (1956). A contribution to the theory of economic growth. *Quarterly Journal of Economics*, 70(1), 65–94. <https://doi.org/10.2307/1884513>
- Sothan, S. & Zhang, X. (2017). Causality between foreign direct investment and economic growth for Cambodia. *Cogent Economics & Finance*, 5(1), 1–13. <https://doi.org/10.1080/23322039.2016.1277860>
- Soylu, Ö. B. (2019). Do foreign direct investment and savings promote economic growth in Poland? *Economics and Business Review*, 5(19), 3–22. <https://doi.org/10.18559/eb.2019.4.1>
- Sultanuzamman, R., Fan, H., Akash, M., Wang, B., & Shakij, U. S. (2018). The role of FDI inflows and export on economic growth in Sri Lanka: An ARDL approach. *Cogent Economics & Finance*, 6(1), 1–17. <https://doi.org/10.1080/23322039.2018.1518116>
- Sylwester, K. (2005). Foreign direct investment, growth and income inequality in less developed countries. *International Review of Applied Economics*, 19(3), 289–300. <https://doi.org/10.1080/02692170500119748>
- Tang, D. (2015). Has the Foreign Direct Investment Boosted Economic Growth in the European Union Countries? *Journal of International and Global Economic Studies*, 8(1), 21–50.
- Tang, C. F. & Abosedra, S. (2014). Small sample evidence on the tourism-led growth hypothesis in Lebanon. *Current Issues in Tourism*, 17(3), 234–246. <https://doi.org/10.3390/economies6010019>
- Tang, T. C. & Nair, M. (2002). A cointegration analysis of Malaysian import demand function: reassessment from the bound test. *Applied Economics Letters*, 9, 293–296. <https://doi.org/10.1080/13504850110073471>
- Tőkés, L. (2019a). A Magyarországra áramló külföldi működő tőke ciklikus viselkedése. *Statisztikai Szemle*, 97(4), 387–408. <https://doi.org/10.20311/stat2019.4.hu0387>
- Tőkés, L. (2019b). The effect of foreign direct investment on firm labor productivity: Does the country of origin of the FDI matter? *Society and Economy*, 41(2), 227–243. <https://doi.org/10.1556/204.2019.002>
- Turner, P. (2006). Response surfaces for an F-test for cointegration. *Applied Economics Letters*, 13(8), 479–482. <https://doi.org/10.1080/13504850500401726>
- Vojtovič, S., Klimaviciene, A., & Pilinkiene, V. (2019). Linkages between economic growth and FDI in CEE countries. *Ekonomický časopis (Journal of Economics)*, 67(3), 264–279.
- White, H. (1980). A Heteroskedasticity-Consistent Covariance Matrix Estimator and a Direct Test for Heteroskedasticity. *Econometrica*, 48(4), 817–838. <https://doi.org/10.2307/1912934>

- Wooldridge, J. M. (2008). *Introductory Econometrics, A Modern Approach*. 4th edition. South-Western College Cengage Learning.
- Yeyati, E. L., Panizza, U., & Stein, E. (2007). The Cyclical Nature of North-South FDI Flows. *Journal of International Money and Finance*, 26(1), 104–130. <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2006.10.012>
- Zandile, Z. & Phiri, A. (2019). FDI as a contributing factor to economic growth in Burkina Faso: How true is this? *Global Economy Journal*, 19(1), 1–27. <https://doi.org/10.1142/S2194565919500040>
- Zivot, E. & Andrews, D. W. K. (1992). Further Evidence on the Great Crash, the Oil-Price Shock, and the Unit-Root Hypothesis. *Journal of Business & Economic Statistics*, 10(3), 251. <https://doi.org/10.2307/1391541>

## Az Új Selyemút mentén fekvő országokba irányuló magyar export lehetőségei

MARÓ ZALÁN MÁRK – TÖRÖK ÁRON\*

*Az Új Selyemút Kína valaha volt legnagyobb projektje, amelynek fő célja Ázsia, Európa és Afrika gazdasági fejlődésének és kapcsolatrendszerének előmozdítása. A mai korra jellemző globalizáció és ennek hatására a fajlagos szállítási költségek drámai csökkenése, a vasúti technológiák fejlődése, illetve a politikai struktúrák átalakulása ismét egy „modern” selyemút létrehozását helyezték a kínai állam célkeresztjébe. Magyarország potenciálisan három vasútvonal segítségével kapcsolódhat be a kezdeményezésbe. A cikk az e vasútvonalak mentén elhelyezkedő országokba irányuló magyar exportot elemzi termékcsoport- és termékszinten. Az Új Selyemút nyomán – különösen a vasúti szállítás fejlődésének hatására – Magyarország exportszerkezete átalakulhat. A tanulmány leglényegesebb következtetése szerint a hazai vállalatoknak főként az agrár-, a gépipari és a gyógyszeripari termékekre kell helyezniük a hangsúlyt, mert ezek mind a fajlagos tömeg, mind a logisztika alapján a legnagyobb mértékben tesznek eleget a vasúti szállítás követelményeinek.*

Journal of Economic Literature (JEL) kódok: F13, F17, F21.

*Kulcsszavak:* Új Selyemút, kereskedelem, export.

\* Maró Zalán Márk PhD-hallgató, Budapesti Corvinus Egyetem.

E-mail: zalan.maro@uni-corvinus.hu

Török Áron egyetemi docens, Budapesti Corvinus Egyetem. E-mail: aron.torok@uni-corvinus.hu

A tanulmány az Innovációs és Technológiai Minisztérium ÚNKP-19-2-1-BCE-43 kódszámú Új Nemzeti Kiválóság Programjának támogatásával készült.

A kézirat első változata 2021. március 7-én érkezett szerkesztőségünkbe.

<https://doi.org/10.47630/KULG.2021.65.9-10.32>



**Abstract**

**Hungarian export opportunities in the countries located along  
the routes of the New Silk Road**

ZALÁN MÁRK MARÓ – ÁRON TÖRÖK

The New Silk Road has been China's largest project ever, with the main goal of promoting economic development and networking in Asia, Europe and Africa. Today's globalization, and the dramatic decline in specific transportation costs, as well as the development of railway technologies and the transformation of political structures, have once again put the construction of a "modern" Silk Road into the crosshairs of the Chinese state. Hungary has the potential to join the initiative through three railway lines. The report identified and proposed product groups and products for Hungarian exports to countries located along these railway lines. Thanks to the New Silk Road, and particularly to the development of rail transport, Hungary's export structure could be transformed. The major conclusion of the paper is that domestic companies should focus mainly on agricultural, mechanical machinery, and pharmaceutical products, as they are perfectly suited to rail transportation in terms of both value/weight ratios and logistics.

Journal of Economic Literature (JEL) codes: F13, F17, F21.

*Keywords:* New Silk Road, trade, exports.

---

**Bevezetés**

Az ókori selyemút 2100 évvel ezelőtt jött létre az i. e. I–II. században, a Handinasztia uralkodása idején a Kína és Európa közötti kereskedelem fellendítése érdekében (Fallon, 2015). Az út a fejlődés katalizátoraként működött, mert sok évszázadon keresztül elősegítette az áruk, a kultúra, a művészet, a történelem és a vallási eszmék áramlását Kína és a Nyugat között (Li et al., 2015; Wan et al, 2018). A XV. századot követően a selyemút – és egyben Kína domináns szerepe – a földrajzi felfedezések nyomán elvesztette jelentőségét (Keser, 2015); és a selyemút egészen máig feledésbe merült (Nolan, 2017).

Ugyanakkor a XXI. századra jellemző globalizáció és ennek hatására a szállítási költségek terén tapasztalható jelentős csökkenés ismét egy „modern” selyemút létrehozását helyezték a kínai állam célkeresztjébe. A vasútra való „visszatérés” ugyan óriási visszalépésnek tűnhet, azonban a modern ellátási láncok nagymértékben függenek a közbenső áruk kereskedelmétől is. A légi áruszállítás garantálja a gyorsabb *just-in-time* szállítást, viszont a termékek fajlagos értéke fontos meghatározó tényezője annak, hogy a légi vagy a vasúti szállítás esetén alacsonyabbak-e a szállítási

költségek. Emellett az elmúlt időszakban az interkontinentális vasúti fuvarozásban jelentős mértékben csökkent a szállítás idő- és költségigénye (Li & Schmerer, 2017).

Az Ázsia és Európa közötti vasúti kereskedelem jelenleg a kontinensek közötti teljes árucseré 3-3,5 százalékát teszi ki. Ebből következik, hogy értelemszerűen a két kontinens közötti kereskedelem 95-96 százaléka tengeren bonyolódik le; a repülőgépek az áruk alig 1 százalékát fuvarozzák. A jó állapotú transzkontinentális közutakon nincs esély – sok ezer kilométeres viszonylatban sem – a rendszeres és gazdaságos kamionos szállításra, ezért csupán a vasútvonalak nyújthatnak a tengeri szállítással szemben valós alternatívát (Erdősi, 2015).

Manapság a vasúti szállítás általánosságban költségesebb, mint a tengeri. Ennek okát főként a határokon összeszedett késésekben, a vámokban és a logisztikában kell keresni. A vasúti szállítás költségeit növeli az is, hogy a vasúti kocsik Európából szinte üresen, illetve félig megrakodva térnek vissza Kínába (Li et al., 2018; Zuokui, 2015). Ez az árukereskedelem aszimmetriájából következik, mert Kelet-Ázsia számára Európa elsősorban készáru-értékesítési piac; az áruforgalom közel kétharmada kelet–nyugat és csupán bő harmada nyugat–kelet irányú (Erdősi, 2015). A szárazföldön való szállítás elsődleges előnye a sebesség. Amíg a tengeri fuvarozás Európa és Ázsia között körülbelül 3,5-4 hétig tart, szárazföldön csupán 13-15 nap a menetidő (Nolan, 2017; Sárvári & Szeidovitz, 2016).

Jelenleg több vasútvonal köti össze Kínát Európával: a transzszibériai vasút és a második vagy más néven új eurázsiai kontinentális híd (Erdősi, 2015). A transzszibériai az egyik legrégebbi vasúti útvonal, amelyen rendszeres az áru fuvarozás Kína és Európa között (Bulis et al., 2014). Emellett Ázsia és Európa között kilenc új vasútvonal létesült (új eurázsiai kontinentális híd), a legelső 2011-ben, míg a legújabbat 2015-ben adták át (Li et al., 2018).

Az elmúlt években Kína gazdasági növekedése lassult, emellett a kínai áruk egyre drágábbak lettek, ezáltal fő versenylőnyforrására, az alacsony árra egyre kevésbé tud a kínai gazdaság támaszkodni (Podberezkin & Podberezkina, 2015). Az Új Selyemút<sup>1</sup> Kína valaha volt legnagyobb gazdasági terve, amelynek legfőbb célja a gazdasági fejlődés ösztönzése Ázsiában, Európában és Afrikában. E projekt a világ népességének 64 százalékára (4,4 milliárd fő) és összevont GDP-jének 30 százalékára (21 billió dollár) terjedne ki (Casarini, 2016; Huang, 2016). A jól hangzó, jól „eladható” és jól kommunikálható alapelvek és prioritások mellett az Új Selyemút

<sup>1</sup> A tanulmány az Új Selyemúton, illetve az Egy övezet, egy út kezdeményezésen ugyanazt érti, ezeket a kifejezéseket egymás szinonimájaként használja. Az angolra fordított hivatalos kínai elnevezés kezdetben a 'One Belt, One Road' (OBOR) volt, amit a 'Belt and Road Initiative' (BRI) váltott fel.

kezdeményezés konkrét céljai a következők: (1) a kínai renminbi nemzetközi pénzzé történő fejlesztése (hasonlóan a dollárhoz); (2) a devizatartalék hatékony felhasználása; (3) Kínában a kihasználatlan termelési kapacitások lekötése, különösen az építőiparban; és (4) Kína nyugati tartományainak fejlesztése (Chaisse & Matsushita, 2018).

Az Új Selyemút kezdeményezés pontos útvonalait nem határozták meg véglegesen (Fallon, 2015). A legtöbb szakirodalmi forrás alapján az Új Selyemút földrajzilag három általános szárazföldi útvonalból tevődne össze (lásd például Huang, 2016; Lee et al., 2015; Podberezkin & Podberezkina, 2015). Az első – északi – útvonal Kínából Közép-Ázsián és Oroszországon keresztül jutna el Európába. A második – középső – útvonal Közép- és Nyugat-Ázsián keresztül a Perzsa-öböl, a Földközi-tenger, és Közép-Kelet-Európáig húzódna. A harmadik – déli – útvonal pedig Délkelet- és Dél-Ázsián át tartana egészen az Indiai-óceánig. A tengeri selyemút egyrészt Kína tengerpartjaitól a Dél-kínai-tengeren keresztül az Indiai-óceánon át Afrikáig és Európáig, másrészt a kínai tengerparti kikötőkből a Dél-kínai-tengeren keresztül a Csendes-óceánig terjedne.

Kína 2025-ig előreláthatólag 1,25–1,4 billió dollárt fektet be az Egy övezet, egy út kezdeményezésbe. Ennek az összegnek a nagy részét közvetlenül a kínai állam tulajdonában lévő intézmények teremtik majd elő (Casarini, 2016). Az Egy övezet, egy út beruházásainak és finanszírozásának támogatását három fontos intézmény láthatja el: (1) az Ázsiai Infrastrukturális Beruházási Bank (AIIB); (2) az Új Fejlesztési Bank (NDB) vagy más néven BRICS Fejlesztési Bank, amelyet Brazília, Oroszország, India, Kína és Dél-Afrika alapított; és (3) a Selyemút Alap (SRF), amelynek forrásait a Kínai Befektetési Társaság (CIC), a Kínai Fejlesztési Bank (CDB) és a Kínai Export-Import Bank (Chexim) közösen biztosítja (Lee et al., 2015; Shambaugh, 2015). A Selyemút Alapot 40 milliárd dollár törzstőkével alapították meg kizárólag a selyemút mentén lévő országok és régiók szárazföldi közlekedési és kereskedelmi kapcsolatainak előmozdítására és fejlesztésére (Chaisse & Matsushita, 2018). Emellett a Hszi-kormány további 25 milliárd dollárt ígért a tengeri selyemút finanszírozására is. A kínai kormány az Egy övezet, egy út által érintett régiókban más országokkal együttműködve – a partnerség jegyében – együttműködési fórumokat és alapokat hozott létre (Shambaugh, 2015).

Előbbire példa a 2011 júniusában sikeresen megrendezett kínai–kelet-közép-európai országok gazdasági és kereskedelmi fóruma, ahol a volt kínai miniszterelnök, Ven Csia-pao javaslatokat tett a szorosabb együttműködés kiépítésére Kína és Közép- és Kelet-Európa államai között. 2012 áprilisában Ven Csia-pao és tizenhat

közép- és kelet-európai ország államfője találkozott Varsóban, akik megerősítették érdekeltségüket és együttműködési szándékukat a gazdaság és a kereskedelem terén (16 + 1 Együttműködés). Az országok olyan területeken működ(né)nek együtt Kínával, mint az ipari modernizáció, az energiatakarékosság, a környezetvédelem és az infrastruktúra fejlesztése (Li, 2017; Vangeli, 2019). A 16 + 1 Együttműködés 2018-ban Görögországgal egészült ki (Brinză, 2019).

A kínai állami tulajdonú COSCO 2009-ben 35 évre jogot szerzett a görögországi Pireusz kikötő II. és III. blokkjának üzemeltetésére. A tranzitkapacitás javulása és a nemzetközi vasútvonalakhoz való csatlakozás nyomán a kikötő a kelet-mediterrán térség egyik, a világon leggyorsabb ütemben növekvő konténerfogadó központjává vált (Vangeli, 2015). A pireuszi hajózási csomópont bővítése lehetővé teszi, hogy a kikötő ne csak a Földközi-tenger más kikötőivel, hanem az észak-európai megakikötőkkel (például Amszterdam és Hamburg) is felvegye a versenyt. A pireuszi kikötő és a kapcsolódó vasúthálózat fejlesztésének befejezése után a hajózási társaságok többsége valószínűleg inkább ezen az útvonalon fogja elosztóhálózatát kialakítani a Balkán, Kelet-Európa, az észak-afrikai és nyugat-európai országok viszonylatában (Fasslabend, 2015).

A kikötő fejlesztéseinek sikerét látva Kína bejelentette, hogy Pireusztól Szkopjén és Belgrádon keresztül Budapestig nagy sebességű vasútvonalat fog építeni. A Budapest–Belgrád vasútvonal teljes hossza 350 kilométer lenne: szerb oldalon 184 kilométer, magyar oldalon pedig 166 kilométer (Van der Putten & Meijnders, 2015). A projektet 20 éves futamidejű hitelfinanszírozás keretében valósítanák meg, ez az 1,8 milliárd dolláros építési költségek 85 százalékát fedezné (Erdősi, 2015).

Magyarország EU-n kívüli tengeri külkereskedelmének nagyobb része már évtizedek óta az északi-tengeri belga, holland és német megakikötőkön keresztül realizálódik, ami nagymértékben tudható be az e kikötőkben nyújtott szolgáltatások kiemelkedő minőségének és megbízhatóságának. Ezek a szempontok sok évtizeden keresztül felülírták a távolságot a szállítmányozási döntésekben. Az utóbbi években a magyar szempontból periferikus fekvésű Konstanca ügyes üzletpolitikával és a távol-keleti partnerekkel kialakított együttműködése révén képes volt lényegesen növelni magyar viszonylatú forgalmát (Erdősi, 2008). A megépülő Budapest–Belgrád vasútvonal viszont Pireusz kikötőjét helyezheti előtérbe és értékelheti fel.

Ugyanakkor nem lehet elvonatkoztatni attól a ténytől, hogy Magyarország az EU tagja, és a kereskedelempolitika az Unió kizárólagos hatáskörébe tartozik. A közös kereskedelempolitika értelmében az importra szigorú szabályozások és előírások vonatkoznak. Az export terén nagyobb a tagállamok cselekvési szabadsága és moz-

gásteret (Európai Tanács, 2021). Az uniós szabályok és előírások – főként a vasúti szállításra alapozva – lehetővé teszik új termékcsoportok és termékek exportját.

A fentiek alapján a cikk általános célkitűzése a magyar exportszerkezet lehetséges változásainak feltárása az Egy övezet, egy út kezdeményezés hatására. Átfogó szakirodalom-elemzés után a Balassa-index használatával elemezzük a Magyarországot érintő lehetséges hatásokat, amelyeknek ilyen kontextusban való vizsgálatára mind ez idáig – a legjobb tudomásunk szerint – nem került még sor a hazai szakirodalomban.

Ezzel összhangban a következő kérdésekre keressük a választ:

- Mely termékcsoportok és -kategóriák dominálnak az Új Selyemút mentén elhelyezkedő országokba irányuló magyar exportban?
- Mely magyar termékcsoportoknak és -kategóriáknak vannak komparatív előnyei? E komparatív előnnyel rendelkező, versenyképes<sup>2</sup> termékek mennyire alkalmasak a vasúti szállításra?
- Melyek lehetnek a jövőbeli kiemelt termékcsoportok, illetve -kategóriák, ha megvalósul ez a kezdeményezés?

## Módszertan

A kutatási kérdések megválaszolására a megnyilvánuló komparatív előny (Revealed Comparative Advantage, RCA) módszere alkalmas, amelyet az ágazatok és országok közötti kereskedelem mérésére használnak. A megnyilvánuló komparatív előnyt Balassa (1965) alapján a következő módon mérhetjük:

$$RCA_{ij} = \left( \frac{x_{ij}}{x_{it}} / \frac{x_{nj}}{x_{nt}} \right)$$

ahol  $x$  az exportot,  $i$  az adott országot,  $j$  az adott terméket,  $t$  a termékek csoportját (termékcsoportot) és  $n$  az országok adott csoportját (országcsoportot) jelöli. Akkor beszélhetünk egy termékcsoporthoz vagy termékhez megnyilvánuló komparatív előnyről, ha a Balassa-index értéke nagyobb, mint egy. Ebben a tanulmányban a Balassa-index meghatározza, melyek azok a komparatív előnyökkel rendelkező termékcsoportok és termékek, amelyeket Magyarország – főként a meglévő

<sup>2</sup> A cikkben a versenyképesség és a 'komparatív előny' egymás szinonimái, annak ellenére, hogy nem teljesen ugyanazt jelentik. A versenyképességnek számos értelmezését ismerjük (Chikán et al., 2012; Jámbor, 2017; Porter, 2004), a szakirodalomban e fogalom és a komparatív előny gyakran összemosisdik egymással (Bojnec & Fertő, 2007; Jámbor & Török, 2012).

és megépíteni kívánt vasútvonalakra támaszkodva – a jövőben exportálhat az Egy övezet, egy út mentén elhelyezkedő országokba.

A Balassa-indexet közel 60 éves használata során számos kritika érte (például Fertő, 2003). Egyrészt eltorzíthatják kormányzati beavatkozások (támogatások, kvóták), kereskedelmi korlátozások és szabályozások. Másrészt probléma az aszimmetria is, mert a Balassa-index értéke egytől a végtelenig változhat, ha egy országnak (terméknek) komparatív előnye van; komparatív hátrány esetén viszont az index csak nulla és egy közötti értéket vehet fel. Mindez egy adott ágazat relatív súlyának felülbecslését eredményezheti (Jámbor, 2017). Az aszimmetria kiküszöbölése, illetve az adatok könnyebb interpretálhatósága érdekében ezért inkább a szimmetrikus megnyilvánuló komparatív előny-indexet (Symmetric Revealed Comparative Advantage – SRCA) használjuk (Laursen, 1998):

$$SRCA = \frac{RCA - 1}{RCA + 1}$$

A szimmetrikus RCA-index  $-1$  és  $+1$  között értéket vehet fel. A pozitív érték komparatív előnyt jelez, a negatív a komparatív előny hiányára utal.

A felhasznált adatok forrása a Világbank WITS (World Integrated Trade Solution), illetve az OEC (Observatory of Economic Complexity) Harmonized System brüsszeli vámnómenklatúra 6-os bontású adatbázisa. Az adatokat a 2009-től 2017-ig terjedő időszakra kérdeztük le. Azért erre a kilenc évre esett a választásunk, mert egyrészt így az egyes periódusok (2009–2011, 2012–2014, 2015–2017) során bekövetkező változások jobban nyomon követhetőek, másrészt az OEC adatbázisa tényleges magyar exportadatokat csak 2017-ig tartalmaz.

### **Az Egy övezet, egy út menti országokba irányuló tényleges magyar export**

A szakirodalmi források alapján három potenciális útvonal rajzolódik ki, amelyen keresztül Magyarország összeköttetésbe kerül(het) Kínával. Az első útvonal Belgrádon (Szerbia) és Szkopjén (Észak-Macedónia) át vezet Pireuszba (Görögország), ahonnan óceánjárókba rakva jut el az áru Kínába. A második útvonal Kijev (Ukrajna) és Asztana (Kazahsztán) érintésével érné el Kínát. A harmadik útvonal foglalja magába a legtöbb országot (Románia, Bulgária, Törökország, Azerbajdzsán, Georgia [Grúzia], Örményország, Irán, Türkmenisztán, Üzbegisztán, Kirgizisztán, Kazahsztán és Kína). Összesen 6 országcsoportot képeztünk a vizsgált 17 országból (*1. táblázat*), amelyek különböző paraméterek alapján (méret, népesség, Magyaror-

szágról számított földrajzi távolság, regionális/világszervezeti tagság, gazdasági fejlettségi szint) hasonlíthatnak egymásra. A vizsgált országok a WTO tagjai, Szerbia, Azerbajdzsán, Irán, Üzbegisztán kivételével, ők WTO-megfigyelők, Türkmenisztán pedig se nem tag, se nem megfigyelő a WTO-ban (Kereskedelmi Világszervezet, 2021).

*1. táblázat*

**A vizsgált Egy övezet, egy út által érintett országok csoportosítása**

Országcsoport	Országok
Szomszédos országok	Románia, Szerbia, Ukrajna
Balkán	Bulgária, Észak-Macedónia, Görögország
Közel-Kelet	Irán, Törökország
Kaukázus	Azerbajdzsán, Georgia, Örményország
Közép-Ázsia	Kazahsztán, Kirgizisztán, Tádzsikisztán, Türkmenisztán, Üzbegisztán
Kína	Kína

*Forrás:* Saját szerkesztés.

A 2. táblázat a Magyarországról 2017-ben a felsorolt országokba exportált legfontosabb termékcsoportokat mutatja be.

A vizsgált országokba irányuló magyar export főbb termékcsoportjai 2017-ben

Ország	Export termékcsoportok száma (db)*	Az export főbb termékcsoportjai (%)						Export súlya**
		Top1	%	Top2	%	Top3	%	
Románia	3236	Elektromos gépek és felszerelések (85)	16,7	Nukleáris reaktorok, kazánok (84)	8,2	Gyógyszeripari termékek (30)	7,5	5,2
Szerbia	2146	Szerves vegyi anyagok (29)	19,7	Elektromos gépek és felszerelések (85)	10,1	Járművek és alkatrészek (87)	8,9	1,6
Ukrajna	1799	Elektromos gépek és felszerelések (85)	28,6	Ásványi üzemanyagok, olajok (27)	15,	Műanyagok és ezekből készült áruk (39)	8,8	1,7
Bulgária	1840	Gyógyszeripari termékek (30)	21,2	Elektromos gépek és felszerelések (85)	19,5	Járművek és alkatrészek (87)	13,4	1,2
Észak-Macedónia	1009	Kerámiáru (69)	39,2	Elektromos gépek és felszerelések (85)	13,3	Járművek és alkatrészek (87)	12,6	0,3
Görögország	1140	Elektromos gépek és felszerelések (85)	21,7	Nukleáris reaktorok, kazánok (84)	10,6	Járművek és alkatrészek (87)	10,2	0,4
Irán	209	Nukleáris reaktorok, kazánok (84)	23,9	Papír és karton (48)	12,0	Gyógyszeripari termékek (30)	6,3	0,0
Törökország	1291	Járművek és alkatrészek (87)	22,0	Elektromos gépek és felszerelések (85)	18,9	Nukleáris reaktorok, kazánok (84)	14,9	1,9
Azerbajdzsán	211	Italok, szeszes italok és borok (22)	36,0	Gyógyszeripari termékek (30)	31,7	Nukleáris reaktorok, kazánok (84)	9,0	0,0



Az Új Selyemút mentén fekvő országokba irányuló magyar export lehetőségei

Ország	Export termék-csoportok száma (db)*	Az export főbb termékcsoportjai (%)						Export súlya**
		Top1	%	Top2	%	Top3	%	
Georgia	315	Gyógyszeripari termékek (30)	63,8	Ásványi üzemanyagok, olajok (27)	5,8	Elektromos gépek és felszerelések (85)	3,5	0,0
Örményország	262	Gyógyszeripari termékek (30)	45,0	Nukleáris reaktorok, kazánok (84)	15,9	Zöldség- és gyűmölcs-termékek (20)	10,06	0,0
Kazahsztán	533	Gyógyszeripari termékek (30)	34,9	Nukleáris reaktorok, kazánok (84)	17,2	Vegyí termékek (39)	10,4	0,1
Kirgizisztán	63	Gyógyszeripari termékek (30)	86,6	Vegyí termékek (39)	2,6	Optikai, fotográfiai, orvosi eszközök és tartozékok (90)	2,0	0,0
Tádzsikisztán	21	Gyógyszeripari termékek (30)	81,4	Zöldség- és gyűmölcs-termékek (20)	10,4	Italok, szeszes italok és borok (22)	3,7	0,0
Türkmenisztán	54	Gyógyszeripari termékek (30)	64,2	Nukleáris reaktorok, kazánok (84)	18,3	Elektromos gépek és felszerelések (85)	4,9	0,0
Üzbegisztán	116	Gyógyszeripari termékek (30)	59,3	Élő állat (01)	15,9	Nukleáris reaktorok, kazánok (84)	9,8	0,1
Kína	1313	Járművek és alkatrészeik (87)	35,7	Nukleáris reaktorok, kazánok (84)	20,9	Elektromos gépek és felszerelések (85)	17,2	2,3

Megjegyzések: A termékcsoportok mellett zárójelben a WITS-rendszer szerinti besorolás kódjai találhatóak.

\* Az adott országba irányuló magyar export termék kategóriáinak a száma.

\*\*Az adott ország magyar exportban elfoglalt részesedése.

Forrás: Saját szerkesztés OEC (2021) adatok alapján.

Magyarország 2017-ben (is) a vele szomszédos országokba exportálta a legtöbb terméket, ami nagyrészt a földrajzi távolságra vezethető vissza, mert a szállítási költségek alacsonyak, aállítás logisztikájának megszervezése viszonylag egyszerű. Magyarország külgazdasági kapcsolatrendszerében *Románia* kiemelt szereplőnek számít, mert a magyar kivitel második legjelentősebb felvevőpiaca Németország után. A magyar vállalatok jelentős tőkét helyeztek ki ide, mert számukra a román piac könnyen elérhető és jó lehetőségeket kínál. A vizsgált évben Magyarország romániai viszonylatú exportja állt a legtöbb termékkategóriából. A legjelentősebb magyar befektető Romániában a Mol-csoport, az OTP Bank Nyrt. és a Richter Gedeon Nyrt. (Szabó et al., 2018), ezért nem meglepő, hogy a gyógyszeripari termékek termékcsoportban lévő árucikkek előkelő helyet foglalnak el a magyar exportszerkezetben.

A magyarországi vállalatok különösen a Vajdaságban tekinthetők aktív szereplőnek, de több hazai vállalat is megjelent már *Szerbia* középső, illetve déli részén is. Az ország esetleges EU-csatlakozásával – amelyet Magyarország támogat – a magyar–szerb külkereskedelmi kapcsolatok (is) tovább élénkülhetnek. A termékek között messze az első helyen a feldolgozott kőolaj (18 százalék) állt, ezen kívül 5 százalék feletti részesedése csak a kiskereskedelmi csomagolásban értékesített gyógyszereknek (6,8 százalék) volt. A Központi Statisztikai Hivatal adatai szerint Szerbia a magyar használt autók legnagyobb importőre. A járművek mellett nem meglepő a különböző gép- és elektronikai ipari alkatrészek exportja, mert a szerb kormány kiemelt jelentőségű ágazatnak tekinti a repülőgépgyártást, a hadiipart, az autóiipart, a gépipart, valamint az információs és kommunikációs technológiai iparágat. A szerves vegyi anyagok exportját nagyban meghatározza a Mol, amely 2013 óta van jelen a szerb piacon, és a szerbiai üzemanyag nagy- és kiskereskedelmének második legnagyobb szereplője (Gárdos-Jovanovic & Bakó, 2018).

Az *Ukrajnába* irányuló magyar kivitel 2017-ben 1,47 milliárd dollár volt. Termékcsoportok szerint az export egynegyedét elektromos gépek és felszerelések (28,6 százalék) tették ki. Ez arra vezethető vissza, hogy az Ukrajnába exportáló magyar kkv-k nagy része a gépiparban tevékenykedik, emellett rengeteg mezőgazdasági gépet vesznek át az ukrain agrárintegrátorok is (Kádár & Witek, 2018).

A *Balkán-félsziget* országainak szerepe tovább erősödhet Pireusz kikötőjének, illetve a Pireuszt Budapesttel összekötő vasútvonal megépítésének és felújításának következtében. *Bulgáriába* Magyarország 2017-ben 1,16 milliárd dollár értékben exportált termékeket. Az Egis Gyógyszergyár Zrt. és a Richter Gedeon Nyrt. gyógyszerexportja kiemelkedő. Bulgáriában is az agrárium az egyik kiemelt ágazat,

a magyar mezőgazdasági gépeket gyártó és forgalmazó vállalatok az iparág fejlődése és a gépbszerzésre szánt uniós források felhasználása következtében biztos piacot találhatnak. A bolgár viszonylatú magyar kivitel közel másfél százalékát a mezőgazdasági gépek (arató, cséplő és szalma- vagy takarmánybálázó gépek) tették ki (Budai, 2018). *Észak-Macedónia* és Magyarország külkereskedelmi kapcsolatai egyre inkább élénkülnek, amihez jó alapot teremtett a 2011-ben kötött gazdasági együttműködési megállapodás. A magyar kormány támogatja Észak-Macedónia a NATO-hoz és az EU-hoz való csatlakozását is (Szél, 2018).

*Görögországban* még mindig érezhetők a 2008–2009. évi nemzetközi pénzügyi és gazdasági válság hatásai, amelyeket a nemzetközi szervezetek segélyei és kölcsönei és a kínai tőkebefektetések enyhítettek. Amiatt, hogy a magyar Eximbank Zrt. nem finanszírozta egy ideig a görög üzleteket, 2015 után a magyar vállalatok nagy része nem mutatott nagy érdeklődést a görög piac iránt (Jónás, 2018). A magyar export 2017-ben 482,32 millió dollár volt. A főbb termékcsoportokat tekintve az elektromos gépek és felszerelések (21,7 százalék) tették ki a legnagyobb részt, megelőzve a nukleáris reaktorok és kazánok (10,6 százalék), valamint a járművek és alkatrészeik (10,2 százalék) termékcsoportot.

Ázsiát illetően a *Törökországba* irányuló magyar kivitel 1,7 milliárd dollár volt 2017-ben. Az Audi, a Mercedes, az Opel és a Suzuki által gyártott járművek és alkatrészek adták az export döntő hányadát. A domináns Hunland Trade Kft. miatt a magyar szarvasmarhaexport legnagyobb felvevőpiaca Törökország (Sipos et al., 2018). Magyarország 2017-ben *Iránba* 51,22 millió dollár értékben exportált. A termékcsoportok közül a nukleáris reaktorok, a kazánok (23,9 százalék), a papír és karton (12 százalék), valamint a gyógyszeripari termékek (6,3 százalék) voltak a legjelentősebbek. A magyar kivitel előtti lényeges korlát, hogy az ellenállás jelszavával fémjelzett iráni gazdaságpolitika szélsőségesen protekcionista intézkedésekkel védi a hazai termelést. Emellett Irán nem tekinthető érett piacgazdaságnak sem (Kovács, 2018).

A *Kaukázus* európai oldalán három az Egy övezet, egy út kezdeményezés út-vonalán elhelyezkedő ország található. Általános irányzatként a távolság növekedésével egyre kevesebb exportált termékkategória jelenik meg, ugyanis nem éri meg ennyit „utaztatni” bizonyos árukat. *Azerbajdzsánban* sokat fejlődött az üzleti környezet az elmúlt években. Elindult az ipari és az agrárpark program. Az állam ösztönzi a kőolajon kívüli szektorokba irányuló külföldi beruházásokat is (Kapitány, 2018). A magyar kivitel 2017-ben 48,67 millió dollárt tett ki. Az exportált termékek 36 százaléka az italok, szeszes italok és borok, 31,7 százaléka a gyógyszeripari ter-

mékek, 9 százaléka pedig a nukleáris reaktorok, kazánok termékcsoportra jutottak. A gyógyszeripari termékek körében az Egis és a Richter Gedeon és leányvállalatai, az ásványvíz esetében a Magyarvíz Kft. volt domináns (Kapitány, 2018).

*Georgia* az EU Keleti Partnerség programja keretében társulási megállapodást és az annak részeként képező mély és átfogó szabadkereskedelmi megállapodást (Deep and Comprehensive Free Trade Area, DCFTA) kötött az EU-val, ezek 2016. évi hatályba lépése után az ország gazdasági kapcsolatai az EU-tagállamokkal fejlődésnek indultak (Rolly, 2019). Georgiába Magyarország 55,12 millió dollár értékben exportált termékeket. Kiemelkedett 63,8 százalékos részesedéssel a gyógyszeripari termékek termékcsoport, a többi termékcsoport (például ásványi üzemanyagok, olajok) részesedése 10 százalék alatt maradt. Azerbajdzsánhoz hasonlóan Georgia viszonylatában is a nagy magyar gyógyszergyártók (Egis, Richter) kivitele a meghatározó.

*Örményország* ugyan az EU felé orientálódik, de Oroszországgal és Kínával is fejleszti stratégiai együttműködését. Az EU és Örményország közötti társulási megállapodással kapcsolatos tárgyalássorozat eredménytelenül zárult, aminek lényeges oka volt Örményországnak az Eurázsiai Gazdasági Unióhoz való csatlakozása (Magyarország Nagykövetsége Tbiliszi, 2021). Örményországba Magyarország 14,08 millió dollár értékben exportált termékeket. Georgiához hasonlóan az első helyen a gyógyszeripari termékek (63,8 százalék) álltak, ezt követték a nukleáris reaktorok és kazánok (12 százalék) és az elektromos gépek és felszerelések (3,5 százalék). Azerbajdzsánhoz és Georgiához hasonlóan itt is főként a Richternek vannak érdekeltségei (Richter, 2021).

*Közép-Ázsiában* öt olyan ország található, amely az Egy övezet, úgy út mentén fekszik. Az ezekbe irányuló magyar exportban is a gyógyszeripari termékek dominánsak. Az első három termékcsoport részesedése a magyar exportban Kazahsztánban 60 százalék feletti, a többi ország esetében 90 százalék körüli. A magas fokú koncentráció fő okai között említhető a nagy földrajzi távolság (kevesebb terméket éri meg ekkora távon szállítani), illetve a kapcsolatok hagyományainak a hiánya.

Közép-Ázsia legnépesebb és föld alatti energiahordozókban leggazdagabb országa *Kazahsztán*, amely Magyarországgal jó kapcsolatokat ápol, ezért sem meglepő a többi országhoz viszonyítva az exportált termékek nagy száma és a kivitel nagysága (128,31 millió dollár). A legnagyobb magyar befektető és exportőr a Mol, az Egis és a Richter Gedeon. A gabona- és vetőmagexport is jelentős (Maró et al., 2019). 2008 óta hat kétoldalú gazdasági együttműködési megállapodás született Ma-

gyarország és Kazahsztán között, ami tovább élénkítheti Magyarország exportját (Tar & Ujvári, 2019a).

Magyarország *Kirgizisztánba* irányuló kivitele 2017-ben 7,83 millió dollár volt. A gyógyszeripari termékek (86,6 százalék) dominálnak (a Richter Gedeon van jelen az országban) megelőzve a vegyi termékek (2,6 százalék) és az optikai, fotográfiai, orvosi eszközök és tartozékok (2 százalék) termékcsoportot. 2019-ben a magyar Eximbank Zrt.-nél nyitottak egy 30 millió dolláros hitelkeretet a két ország vállalatai közötti együttműködés háttérének megteremtésére, emellett a két állam tárgyal egy a kettős adózást kizáró szerződésről is (Tar & Ujvári, 2019b).

A *Tádzsikisztánba* irányuló magyar export 2,69 millió dollárt tett ki. Hasonlóan Kirgizisztánhoz, a gyógyszeripari termékek (81,4 százalék) képezték a legmeghatározóbb termékcsoportot, ezt követték a zöldség- és gyümölcsstermékek (10,4 százalék), valamint az italok, szeszes italok és borok (3,7 százalék). Egyedül Tádzsikisztán – és a később bemutatandó Üzbegisztán – esetében volt megfigyelhető, hogy az első három ténylegesen exportált termékcsoportba sikerült bekerülnie egy mezőgazdasági és élelmiszeripari termékcsoportnak. A gyógyszeripart tekintve a Richter Gedeon-nak van kereskedelmi képviselete az országban (Tar & Ujvári, 2019c).

*Türkmenisztán* a világ negyedik legnagyobb földgázkészletével rendelkezik, csak Oroszország, Irán és Katar előzi meg. Magyarország szempontjából fontos, hogy minél több forrásból és útvonalon érkezhessen földgáz Magyarországra. Mindennek eredményeként már történt előrelépés a magyar–türkmén kapcsolatok területén (Menczer, 2020). Türkmenisztán Magyarország második legjelentősebb kereskedelmi partnere a közép-ázsiai térségben 17,43 millió dollár exporttal. A kivitel nagy részét a gyógyszeripari termékek (64,2 százalék) tették ki a Richter Gedeon-nak betudhatóan.

Az *Üzbegisztánba* irányuló magyar export 57,74 millió dollárra rúgott 2017-ben. A többi közép-ázsiai országhoz hasonlóan ebben a relációban is a gyógyszeripari termékek (59,3 százalék) domináltak, amiben a Richter Gedeon-nak nagy szerepe volt, megelőzve az élő állat (15,9 százalék) és a nukleáris reaktorok, kazánok (9,8 százalék) termékcsoportot. A Üzbegisztánban kormányzati támogatással végrehajtott nagyberuházások keresletet támasztottak a különböző kazánok és a vas- és acélszerkezetek magyar exportja iránt (Vanyik, 2019).

*Kínába* 2017-ben Magyarország 3,19 milliárd dollár értékben exportált. Kínára nem érvényes az, hogy a távolság növekedésével csökken a termék kategóriák száma és az export értéke. Ez több okra vezethető vissza. Ilyen Kína világkereskedelemben betöltött kimagasló szerepe, az 1,4 milliárd fős népesség mint tényleges és poten-

ciális piac, a magyar–kínai kapcsolatok élénkülése, stb. A járművek és alkatrészeik (35,7 százalék), a nukleáris reaktorok és kazánok (20,9 százalék) és az elektromos gépek és felszerelések (17,2 százalék) alkották a három legnagyobb termékcsoportot. A járművek és alkatrészek exportja azért nem meglepő, mert számos nagy kínai cég (Yanfeng – autóipar, BYD – autóipar, Bohong – autóipar) rendelkezik leányvállalattal Magyarországon. Az anyacégekkel a magyar kormány stratégiai együttműködési megállapodásokat írt alá (Kárteszi, 2018).

### **A legversenyképesebb magyar exporttermékcsoportok és -termékek**

A vizsgált országcsoportokba exportált termékcsoportok (2. táblázat) – néhány kivételtől eltekintve – nem egyeznek meg a legversenyképesebb termékcsoportokkal (3. táblázat). Mindebből az következik, hogy az Egy övezet, egy út, azon belül is a hatékonyabb vasúti összeköttetések révén (részben) megváltozhat a vizsgált országokba irányuló magyar export termékszerkezete.

## 3. táblázat

**A vizsgált országokba irányuló magyar export legversenyképesebb termékcsoportjai az SRCA-index alapján 2009 és 2017 között**

Országnév	Exportált termékcsoportok száma (db)*	Versenyképes termékcsoportok száma (db)**	Legfőbb termékcsoportok (SRCA)					
			Top1	SRCA	Top2	SRCA	Top3	SRCA
Románia	97	31	Malomipari termékek (11)	0,69	Élő állatok (01)	0,61	Gabonafélék (10)	0,58
Szerbia	97	20	Üzemanyagok és olajok (27)	0,52	Szervetlen vegyi anyagok, ritka földfémek (28)	0,52	Élő állatok (01)	0,48
Ukrajna	97	20	Gabonafélék (10)	0,79	Ón és abból készült áruk (80)	0,74	Elektromos gépek és felszerelések (85)	0,61
Bulgária	96	29	Gyógyszeripari termékek (30)	0,63	Gabonafélék (10)	0,61	Vegyes élelmiszer-készítmény (21)	0,60
Észak-Macedónia	95	21	Élő állatok (01)	0,75	Hangszerek és tartozékaik (92)	0,73	Járművek és alkatrészeik (87)	0,63
Görögország	95	20	Élő állatok (01)	0,87	Gabonafélék (10)	0,81	Fonalak, kötélek, zsinórok (56)	0,59
Írán	70	19	Zöldségek (07)	0,95	Élő állatok (01)	0,92	Kerámiaáru (69)	0,72
Törökország	97	18	Élő állatok (01)	0,85	Elektromos gépek és felszerelések (85)	0,62	Fák és egyéb növények (39)	0,61
Azerbajdzsán	75	9	Gyógyszeripari termékek (30)	0,89	Zöldség- és gyümölcs-termékek (20)	0,84	Italok, szeszes italok, borok (22)	0,84
Georgia	73	11	Élő állatok (01)	0,94	Malomipari termékek (11)	0,91	Gyógyszeripari termékek (30)	0,86

Országnev	Exportált termékcsoportok száma (db)*	Versenyképes termékcsoportok száma (db)**	Legfőbb termékcsoportok (SRCA)					
			Top1	SRCA	Top2	SRCA	Top3	SRCA
Örményország	72	17	Zöldség- és gyümölcs-termékek (20)	0,87	Gyógyszeripari termékek (30)	0,87	Fák és egyéb növények (39)	0,78
Kazahsztán	82	15	Gyógyszeripari termékek (30)	0,91	Élő állatok (01)	0,91	Zöldség- és gyümölcs-termékek (20)	0,82
Kingizisztán	49	13	Élő állatok (01)	0,98	Gyógyszeripari termékek (30)	0,96	Zöldség- és gyümölcs-termékek (20)	0,93
Tádzsikisztán	41	9	Gyógyszeripari termékek (30)	0,97	Zöldség- és gyümölcs-termékek (20)	0,96	Festékek és színezőanyagok (32)	0,34
Türkmenisztán	53	10	Élő állatok (01)	0,95	Gyógyszeripari termékek (30)	0,94	Hangszerek és tartozékaik (92)	0,85
Üzbegisztán	52	5	Élő állatok (01)	0,93	Gyógyszeripari termékek (30)	0,88	Zöldség- és gyümölcs-termékek (20)	0,82
Kína	92	15	Vonat, villamos és ezek alkatrészei (86)	0,93	Bútorok, párnák, lámpák (94)	0,61	Játékok és sporteszközök (95)	0,61

Megjegyzés: A termékcsoportoknál zárójelben a WITS-rendszer szerinti besorolás kódjai találhatóak.

SRCA: Symmetric Revealed Comparative Advantage

\* Az adott országba irányuló magyar export termékkategóriáinak a száma 2009 és 2017 között.

\*\* Azt mutatja, hogy mely termékcsoportok voltak versenyképesek az SRCA-index alapján.

Aláhúzás azokat a termékcsoportokat jelöli, amelyek a tényleges exporttermékcsoportok (lásd 2. táblázat) szerint is ugyanazon helyezést töltik be;

Dőlt jelöléssel azok a termékcsoportok szerepelnek, amelyek ugyan megtalálhatók a három legnagyobb értékű (dóllár alapján) termékcsoport között (2. táblázat), azonban másik pozíciót foglalnak el a 3. táblázatban, míg

félkövér kiemeléssel azok a termékcsoportok láthatók, amelyek nem szerepelnek a tényleges export alapján (2. táblázat) a három legnagyobb értékű (dóllár alapján) termékcsoport között.

Forrás: Saját szerkesztés: WITS (2021) adatok alapján.



A *szomszédos országokba* irányuló magyar exportban a komparatív előnnyel rendelkező termékcsoportok között a mezőgazdaságból és élelmiszeriparból kikerülők (például gabonafélék, élő állatok, malomipari termékek) dominálnak, mert az érték/tömeg arányt (vagyis a fajlagos tömeget) figyelembe véve költséghatékonyan lehet ilyen távolságra azokat exportálni. A konkrét javaslatokat tekintve a szomszédos országokba főként a gabonafélék, valamint az élő állatok exportját célszerű előtérbe helyezni. Magyarország Európa egyik legnagyobb vetőmag-előállítója, a hazai igények kielégítése mellett még a termékek exportjában rejlő lehetőségek jelentősek. A Mol-csoport egyre inkább terjeszkedik a szomszédos országokban, ezzel összefüggésben főként az üzemanyagexport növekedhet, mert a vasútvonalak kiépülése, illetve korszerűsítése nyomán az ily módon történő szállításra lehetőség nyílik, ez a közúti fuvarozáshoz képest olcsóbb szállítási alternatívát jelent.

*Szerbia* viszonylatában érdemes említést tenni a Mol újonnan alapított leányvállalatáról, illetve a Mol stratégiájában megjelenő szerbiai terjeszkedésről is (MOL, 2021), aminek nyomán tovább nőhet a kőolajtermékek exportja. A Szerbia és az Európai Unió között létrejött stabilizációs és társulási megállapodás értelmében a legtöbb termék nem vámköteles (vagy ezeket csak minimális vámtétel terheli) (Gárdos-Jovanovic & Bakó, 2018). Az EU és *Ukrajna* között 2016. január 1-jén életbe lépett mély és átfogó szabadkereskedelmi egyezmény (DCFTA) értelmében 2023-ig fokozatosan leépítik a kereskedelem előtti akadályokat. Az exportáló hazai kkv-k nagy része a gépiparból, valamint a mezőgazdaságból és élelmiszeriparból (Penograin Kft, Agrofeed Kft.) kerül ki (Kádár & Wittek, 2018).

A *Balkán-félsziget* országai viszonylatában a mezőgazdasági és élelmiszeripari termékcsoportok dominanciája kisebb a legnagyobb komparatív előnnyel rendelkező termékcsoportok között, mint a szomszédos országok esetében. Ebben a relációban a magasabban feldolgozott termékkategóriákra (sertéshús, bor, vetőmag, gyógyszeripar) érdemes koncentrálni. A sertéshús áfájának csökkentése nem hozta meg a várt eredményeket a magyar sertéshúsfogyasztásban, továbbra is a baromfihús túlsúlya figyelhető meg. Ebben a helyzetben érdemes lehet a magyar sertéstenyésztő (és -feldolgozó) vállalatoknak (például Bold-Agro Kft., Bonafarm Csoport, Topigs Norsvin Közép-Európa Kft.) a Balkán országait is megcélozni, mert minőségben és árban is versenyképes sertéshúst állítanak elő. A borok terén érdemes lehet kihasználni az eredetvédelemben rejlő lehetőségeket. Ehhez mindenképpen szükség van különböző marketingkampányokra és a termelők összefogására, amit a magyar államnak támogatnia célszerű.

*Bulgária* viszonylatában a gyógyszeripari termékek versenyképessége kedvez(het) az Egisnek és a Richternek, ezért ezek kivételét az országba mindenképpen célszerű tovább erősíteni és ösztönözni. A mezőgazdasági és élelmiszeripari termékekre is érdemes a magyar vállalatoknak hangsúlyt fektetni, mert Budai (2018:9) szerint „leginkább azon magyar cégek találhatnak biztosan piaci rést, akik élelmiszert, azon belül húst, hústermékeket, borokat (főként fehérborokat, pezsgőt), biotermékeket, informatikai megoldásokat, energiahatékonysággal összefüggő termékeket és technológiákat (passzívház stb.), infrastrukturális fejlesztéseket kínálnak”. *Észak-Macedónia* esetében a különböző autóiipari és gépipari termékek eddig is jelentős szerepet tölthettek be a magyar exportban, de pozíciójuk még tovább erősödhet, mert a 2011. évi gazdasági együttműködési megállapodás után további 20 bilaterális egyezményt írtak alá Magyarország és Észak-Macedónia képviselői. Észak-Macedónia mezőgazdaságára nem jellemző az állattenyésztés, így ez is piac lehet a magyar vállalkozásoknak (Szél, 2018).

Végezetül *Görögország* agráriumának vezető ága a növénytermesztés, az állattenyésztésben csupán a juh- és kecsketenyésztése jelentős (Moschidis & Ismyrilis, 2020), ezért az élő sertés, illetve a feldolgozott sertéstermékek potenciális exporttermékek lehetnek.

A *Közel-Kelet* országai vonatkozásában az élő állat a legversenyképesebb termékcsoport, azon belül is a szarvasmarha a meghatározó. *Törökországba* és *Iránba* nem minden élő állatot (és feldolgozott állati terméket) érdemes szállítani, mivel ezen országok népességének nagy része muzulmán, így vallási okokból nem fogyasztanak sertéshúst. Mind a zöldségkészítmények, főként csemegekukorica és borsó (például Csabai Konzervgyár Rt. Szatmári Konzervgyár Kft.), mind a mezőgazdasági gépek (például Agrikon Solt Zrt., Hantech Gépgyártó és Forgalmazó Zrt.) esetében azonban potenciális célpiac lehet ez a két ország is a vasúton történő költséghatékony szállítás miatt. A globális összehasonlításban elaprózodottnak számító magyar földterületeken hosszú távon nem lehet jövedelmezően (és versenyképesen) előállítani gabonaféléket (búzát és kukoricát), ezért számos magyar gazdálkodó számára alternatívaként jelenik meg a zöldségtermesztés. A csemegekukorica és a borsó olyan szántóföldi zöldség, amelyet nagy(obb)üzemi körülmények között már ma is termesztnek Magyarországon.

*Törökországba* a magyar vállalatok kivitele tovább növekedhet. A magyar Eximbank Zrt. a Türk Eximbankkal, a Devizabankkal és a Török Ipari Fejlesztési Bankkal kötött megállapodást 2013-ban, amelynek értelmében ezek az intézmények pénzügyileg támogatják a magyarországi termékeket és szolgáltatásokat tartalmazó

törökországi exportot és a magyar termékekkel kapcsolatos projekteket (Sipos et al., 2018). *Irán* esetében a transzparencia hiánya, az átláthatatlan és gyakran változó szabályok (a vámtarifák mértéke, a hatóságok jogalkalmazása), az eljárási nehézségek, valamint a korrupció helyismeretet és figyelmet kíván a hazai vállalkozásoktól (Kovács, 2018). Mindezekből következik, hogy az iráni piac a kkv-szektor vállalatai számára sokkal kockázatosabb (ezért ettől tartózkodnak is), mint a nagyvállalatok számára.

A *Kaukázus* déli részén fekvő államok viszonylatában a tényleges exportált, vezető termékcsoportok (2. táblázat) és a legversenyképesebb termékcsoportok (3. táblázat) kevésbé térnek el egymástól. Az ezekbe az országokba irányuló kivitelben a gyógyszeripari termékek, valamint a zöldség- és gyümölcsstermékek lehetnek potenciális termékcsoportok. A tényleges kivitelben is az ezekből a termékcsoportokból kikerülő termékek a meghatározók – ugyanez érvényes a közép-ázsiai országokra is –, így versenyképesség szempontjából optimálisnak tekinthető a jelenlegi magyar exportszerkezet. A Richter és az Egis már jelen vannak Azerbajdzsán, Georgia és Örményország piacán (számos gyógyszerük engedéllyel rendelkezik, kutatásokban vesznek részt), ezért a különböző kiskereskedelmi csomagolásban lévő gyógyszerek jól illeszthetők a vasúttal történő szállításhoz. A mezőgazdasági és élelmiszeripari termékek versenyképessége mellett szól, hogy Éder (2019) szerint elsősorban minőségi, magasan feldolgozott élelmiszerekre van kereslet a Kaukázus államaiban. Georgia például egyszerű engedélyezési eljárást alkalmaz a magyar cégek termékeivel szemben, így számos magyar állati és növényi eredetű élelmiszer bevitele engedélyezett. Azerbajdzsán esetében a romló versenyképességhez hozzájárult, hogy 2016-ban kétéves időtartamra pótvámokat vetettek ki a következő termékekre: hús- és hentesárúk (szárnyashús, tojás), friss és feldolgozott zöldség- és gyümölcsfélék, gyümölcslevek, szeszes- és üdítőitalok, illetve építőanyagok (Kapitány, 2018).

A *Közép-Ázsiába* irányuló export nagy részét a gyógyszeripari termékek (nagy részt a Richter által gyártott készítmények) teszik ki, ezért e termékek szerepe a magyar exportszerkezetben az Egy övezet, egy út hatására még markánsabb lehet. A Richter például már több mint százféle gyógyszer exportjára rendelkezik engedéllyel, és több mint 30 tudományos kísérletben vállal szerepet Üzbegisztánban (Vanyik, 2019). Kirgizisztán esetében egy kettős adóztatást elkerülő megállapodás előkészítése mellett egy beruházásvédelmi megállapodás meghozatala is folyamatban van (Tar & Ujvári, 2019b).

Az élősertés- és baromfitermékek is magas komparatív előnnyel rendelkeznek (pedig a szállításuk még nem a legköltséghatékonyabb), azonban ezekben az orszá-

gokban főként a teve-, kecske- és juhtenyésztés a meghatározó (Maró et al., 2019). Így lehet relevanciája e termékek kivitelének a vasúti szállításban végbemenő fejlesztések eredményeként. A gabonavetőmagok exportja is reális lehet annak függvényében, hogy a vizsgált országok mezőgazdaságában főként a gabonatermesztés a meghatározó. Ráadásul a földrajzi távolság nem döntő e magas hozzáadottérték-tartalmú mezőgazdasági árucikkeknel (Maró et al., 2019). Egy-egy speciálisabb termékcsoporttal (hangszerek és tartozékaik) is be lehet törni ezen országok piacára. Erre jó példa a Pécsi Orgonaépítő Manufaktúra Kft., amely Európa egyik legnagyobb hangszergyártó vállalkozása. Ezek azonban nem tekinthetők volumenhordozóknak.

*Kínába* a földrajzi távolság miatt már nem gazdaságos alacsonyán feldolgozott termékeket exportálni, amit a tényleges magyar kivitel (elektromos gépek és felszerelések, járművek és alkatrészeik – 3. táblázat) is jól mutat. Az Egy övezet, egy útnak betudhatóan a versenyképesség szempontjából különösen a volumenhordozó vasúti kocsik fékberendezési rendszereinek exportjára lehetne helyezni a hangsúlyt, mert ha megvalósul e kezdeményezés, Kínának nagyszámú új vasúti kocsit kell legyártania és működésbe állítania a növekvő vasúti forgalom miatt. A különböző vasúti és villamos alkatrészek (főként fékek) exportjában Magyarországon a budapesti székhelyű Knorr-Bremse Vasúti Jármű Rendszerek Hungária Kft. és a kecskeméti székhelyű Knorr-Bremse Fékrendszerek Kft. a meghatározó. A kínai piac mind a magyar multik, mind a kkv-k számára nagy lehetőségeket rejt, azonban magas piacra jutási költségekkel és más nehézségekkel járhat. Például a gyorsan forgó fogyasztási cikkek esetén az értékesítési volumen nagysága okoz a magyar vállalkozásoknak gondot. Mások az igények és az árak a keleti parti, nagyobb (akár 10 milliót meghaladó) városokban, és az ország középső vagy nyugati részén fekvő kisebb (3–5 milliós) városokban. Kedvezhet a magyar exportnak, hogy Magyarország a Kínai–Közép- és Kelet-Európai Együttműködés „zászlóshajója” kíván maradni, és Magyarország–Kína viszonylatában egyre több kétoldalú gazdasági együttműködési megállapodás és projekt születik (Kárteszi, 2018).

A fejezet rövid összefoglalását a 4. táblázat jeleníti meg, amelyben országcsoportonként láthatjuk a jelenleg meghatározó tényleges export termékcsoportokat, illetve a Balassa-index alapján legversenyképesebb termékcsoportokat és -kategóriákat, amelyek kereskedelme az Egy övezet, egy út kezdeményezés hatására még inkább fellendülhet.

**Magyarország tényleges exportja a vizsgált országcsoportokba, illetve a potenciális export termékcsoportok és termékkategóriák**

Országcsoport	Meghatározó, tényleges exporttermékcsoportok	Legversenyképesebb exporttermékcsoportok	Legversenyképesebb export-termékkategóriák
<b>Szomszédos országok</b> (Románia, Szerbia, Ukrajna)	Elektromos gépek, felszerelések; (Üzemenyagok)	Gabonafélék; Élő állatok	Vetőmag, élelmiszerkészítmények, tyúk, üzemenyag
<b>Balkán-félsziget</b> (Bulgária, Észak-Macedónia, Görögország)	Elektromos gépek, felszerelések; Járművek és alkatrészek	Gabonafélék; Élő állatok	Hús (sertés), bor, vetőmag, csemegekukorica
<b>Közel-Kelet</b> (Irán, Törökország)	Elektromos gépek, felszerelések; Járművek és alkatrészek	Élő állatok	Zöldségkészítmények (csemegekukorica, borsó), mezőgazdasági gépek, szarvasmarha
<b>Kaukázus</b> (Azerbajdzsán, Georgia, Örményország)	Gyógyszeripari termékek; Nukleáris reaktorok és kazánok	Gyógyszeripari termékek; Zöldség- és gyümölcs-termékek	Inzulintartalmú gyógyszer, Kisker. csom. gyógyszer, borsó, bab, cs. kukorica
<b>Közép-Ázsia</b> (Kazahsztán, Kirgizisztán, Tádzsikisztán, Türkmenisztán, Üzbegisztán)	Gyógyszeripari termékek	Gyógyszeripari termékek; Zöldség- és gyümölcstermékek; Élő állatok	Alkaloidtart. gyógyszer, fogamzásgátló, élő sertés, baromfi, borsó, bab, cs. kukorica, vetőmag
<b>Kína</b>	Elektromos gépek, felszerelések; Járművek és alkatrészek	Vonat, villamos és ezek alkatrészei	Fékek, járműmotorok, alkaloidtart. gyógyszer

*Forrás:* Saját szerkesztés WITS (2021) adatok alapján.

**Összefoglalás, következtetések**

Az Új Selyemút mentén fekvő országokba irányuló magyar kivitel lehetőségeit feltáró elemzés alapján megállapítható, hogy a hazai vállalatoknak főként a *volumenthordozó mezőgazdasági és élelmiszeripari, gépipari és gyógyszeripari termékek kivitelére* kell helyezniük a hangsúlyt. Ehhez adottak a körülmények, mert rendelkezésre állnak a gyártókapacitások (például nagy autógyárak, a Richter és az Egis gyógyszergyár); illetve ezek a termékek kitűnően illeszthetők – mind az érték/tömeg, mind a logisztika vonatkozásában – a vasúti szállításhoz. Ebből nemcsak az

említett iparági szereplők (amelyek között sok a multinacionális vállalat magyarországi leányvállalata), hanem a főként magyar cégekből álló beszállítórendszer is profitálhat.

Emellett egy-egy speciálisabb (és magasabb feldolgozottsági szintű) termék esetében is tapasztalható versenyelőny (például hangszerek a közép-ázsiai piacokon), így érdemes bizonyos rés piacokat is megcélozni. Ezek nagyságrendi okok miatt nem volumen-, hanem *dinamikahordozó exportszegmensek*.

A magyar vállalkozások eredményes exportjának kiemelkedő fontosságú feltétele a piac általános jellemzőinek, minőségi követelményeinek, ár- és költségviszonyainak az ismerete, elengedhetetlen a tájékozottság, illetve a megfelelő információk rendelkezésre állása. A vállalati szintű kapcsolatfejlesztést nehezíti az elemzésben szereplő országok igencsak különböző, az európaiktól és a magyarétól eltérő üzleti környezete. A hazai termékek ismertségét és elismertségét javíthatja a regionális és világszintű kiállításokon és vásárokon való részvétel, amit érdemes kormányzati eszközökkel is támogatni.

Megfelelő módon célszerű kihasználni az interkontinentális vasútvonalakban rejlő lehetőségeket is. Az nem elfogadható sem európai, sem magyar részről – különös tekintettel a költséghatékonyságot figyelembe véve –, hogy továbbra is kapacitásuk negyedével, illetve felével térjenek vissza a vasúti szerelvények Kínába. E kihasználatlan kapacitások lekötésére a Magyarországon működő vállalatoknak javasolható szerződést kötni a vasúttársaságokkal, ezek alapján árut (például vetőmagok, gyógyszerek, különböző autóalkatrészek) szállítani az Egy övezet, egy út mentén elhelyezkedő országokba. Ezeket a törekvéseket rövid távon a kínálati kapacitások szűkössége szorítja korlátok közé.

Az Egy övezet, egy út kezdeményezés hosszú távú projekt. Számos válság (görög adósságválság, Magyarország–EU jogvita, menekültválság, koronavírus-járvány stb.) negatív hatással volt, illetve van a projekt sikerességére és megvalósulásának ütemezésére. Mindegyik félnek fel kell készülnie a kockázatokra és azok hatékony kezelésére. Ez különböző politikusi látogatások, szimpóziumok, szerződések, projektgyüttműködések segítségével valósítható meg. A projekt végrehajtásának politikai kockázata mérsékelhető, ha a kínai kormány, az állami és a magánszektor vállalkozásai ügyelnek az Európai Unió jogszabályainak betartására, a tisztességes versenyfeltételek kialakításra és az átlátható működésre. Mindez azonban kívül esik a magyar gazdaság- és kereskedelempolitikai döntéshozók kompetenciáján.

Az sem kizárható, hogy a koronavírus-járvány gazdasági következményei nyomán a kínai vezetés újraértékeli az Új Selyemúttal kapcsolatos projektjeit, így azok száma és/vagy a finanszírozás keretösszege csökken.

A tanulmány tudományos újszerűségét egyrészt a téma megközelítése adja. Tudomásunk szerint ugyanis eddig egyetlen szakirodalmi forrás sem vizsgálta a magyar külkereskedelem relációs és áruszerkezetét abból a szempontból, hogy melyek lehetnek az Egy övezet, egy út mentén elhelyezkedő országokba irányuló export jövőbeli kiemelt jelentőségű termékcsoportjai, illetve termékei, amelyek komparatív előnyökkel rendelkeznek és versenyképesek az egyes viszonylatokban. Másrészt tudományosan újszerűnek tekinthető az elemzési módszer, azaz a szimmetrikus megnyilvánuló komparatívelőny-indexen alapuló modell alkalmazása egy, a külkereskedelem relációs és áruszerkezetét kiegyensúlyozottan figyelembe vevő, gyakorlati kereskedelempolitikai szempontból is releváns probléma elemzésére.

Az elméleti modellen alapuló *gyakorlati következtetéseket* felhasználhatja a kormányzati kereskedelempolitika és a vállalkozói szféra a vizsgált országok által kínált piaci lehetőségek kiaknázásához. Az alkalmazott elemzési módszer hozzájárulhat ágazati és szakágazati szinten azoknak a hazai termékcsoportoknak, illetve vállalati szinten azoknak a termékeknek a feltérképezéséhez és azonosításához, amelyek komparatív előnnyel rendelkeznek és versenyképesek. Ezek kivételére érdemes nagyobb hangsúlyt fektetni vállalati szinten, és exportjukat ösztönözni állami kereskedelempolitikai/külgazdaság-diplomáciai eszközökkel. Az EU ugyan még mindig Magyarország legfontosabb külgazdasági, azon belül külkereskedelmi partnere, azonban az e tanulmányban elemzett országokban prognosztizálható vásárlóerő-növekedés eredményeként, illetve az Egy övezet, egy út kiépítése – különösen a vasúti szállítás fejlődése – kedvező feltételeket teremt a magyar export- és import-szerkezet korszerűsítéséhez. Ez alacsonyabb aggregátsági szinten, bizonyos országok és országcsoportok viszonylatában mutatható ki elsősorban, de idővel hatásai jelentkezhetnek a teljes külkereskedelemben. Különösen olyan országok (a Kaukázus és Közép-Ázsia államai) esetében lehet ez érvényes, amelyek eddig nem foglaltak el jelentős helyet a magyar külkereskedelemben, mert marginális számú termékcsoport, illetve termék alkotta az oda irányuló kivitelt.

A komparatív előnyökön túl – amelyeket jelen cikkben a Balassa-indexszel mérünk – nagyszámú tényező határozza meg egy ország külkereskedelmi áru-, illetve relációs szerkezetét (uniós előírások, együttműködési formák, történelmi hagyományok, stb.). Ezek mellett azonban azt sem lehet figyelmen kívül hagyni, hogy egy ország esetében mely termékek körében mutatható ki versenyképességi (kompara-

tív) előny. E termékek nagyobb volumenű és hatékony(abb) előállítását és kivitelét célszerű szorgalmazni mikro- és ösztönözni makrogazdasági szinten.

A jelen kutatás korlátai között említhető a kutatásban alkalmazott módszertan, a szimmetrikusan megnyilvánuló komparatív előny (SRCAs), mert az index értékét eltorzítják különböző kormányzati beavatkozások és szabályozások (például kvóták).

Ami a jövőbeli *kutatási irányokat* illeti, a vizsgálat módszereit figyelembe véve és az adatok függvényében további elemzések készíthetők egy ország exportszerkezetének (felül)vizsgálatára és potenciális exporttermékcsoportok és -termékek azonosítására az Egy övezet, egy út mentén elhelyezkedő országok esetében. Az eredmények további finomítására ad lehetőséget a komparatív előnyök és a versenyképesség megkülönböztetésén alapuló vizsgálat. Végül érdeklődésre tarthat számot a relációs export és import közötti összefüggések, ettől elválaszthatatlanul a relációs importfedezeti hányadok elemzése, az alakulásukat befolyásoló hajtóerők feltérképezése.

#### Hivatkozások

- Balassa, B. (1965). Trade liberalisation and “revealed” comparative advantage. *The Manchester School*, 33(2), 99–123.
- Bojnec, S. & Fertő, I. (2007). Hungarian and Slovenian agro-food trade with three main European Union partners. *Ekonomický časopis*, 55(4), 345–358.
- Brinză, A. (2019). The “17+ 1” Mechanism: Caught Between China and the United States. *China Quarterly of International Strategic Studies*, 5(2), 213–231. DOI: <https://doi.org/10.1142/S237774001950009X>
- Budai, T. (2018). *Bulgária országinformáció*. Letöltés helye: <http://exporthungary.gov.hu/download/b/15/52000/Bulg%C3%A1ria.pdf> Letöltés ideje: 2021. 03. 04.
- Bulis, A., Skapars, R., & Ozsahin, M. (2014). Development of “New Silk Road” Northern branch through seaport of Riga in Latvia. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 150, 1222–1229. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.09.138>
- Casariní, N. (2016). When All Roads Lead to Beijing. Assessing China’s New Silk Road and its Implications for Europe. *International Spectator*, 51(4), 95–108. DOI: <https://doi.org/10.1080/03932729.2016.1224491>
- Chaisse, J. & Matsushita, M. (2018). China’s ‘belt and road’ initiative: Mapping the world trade normative and strategic implications. *Journal of World Trade*, 52(2), 163–185.
- Chikán, A., Czakó, E., & Zoltayné Paprika, Z. (2002). *Vállalati versenyképesség a globalizálódó magyar gazdaságban*. Akadémia Kiadó, Budapest.
- Éder, T. (2019). *A grúz élelmiszerpiac nyitva áll a magyar élelmiszeripari cégek előtt*. Letöltés helye: <https://www.nak.hu/agazati-hirek/elelmiszeripar/151-hus-85baromfiipar/100688-a-gruz-elelmiszerpiac-nyitva-all-a-magyar-elelmiszeripari-cegek-elott> Letöltés ideje: 2021. 03. 06.



- Erdősi, F. (2008). *Global and regional roles of the Russian transport infrastructures*. Discussion Papers, Centre for Regional Studies of Hungarian Academy of Science, 69, 5–51. DOI: <https://doi.org/10.23689/ridgeo-761>
- Erdősi, F. (2015). Trans-Eurasian transport links in great and medium-size spaces of power. *Tér és Társadalom*, 29(2), 106–126. DOI: <https://doi.org/10.17649/TET.29.2.2677>
- Európai Tanács (2021). *Az EU kereskedelempolitikája*. Letöltés helye: <https://www.consilium.europa.eu/hu/policies/trade-policy/> Letöltés ideje: 2021. 04. 02.
- Fallon, T. (2015). The new silk road: Xi Jinping's grand strategy for Eurasia. *American Foreign Policy Interests*, 37(3), 140–147. DOI: <https://doi.org/10.1080/10803920.2015.1056682>
- Fasslabend, W. (2015). The Silk Road: a political marketing concept for world dominance. *European View*, 14(2), 293–302. DOI: <https://doi.org/10.1007/s12290-015-0381-3>
- Fertő, I. (2003). A komparatív előnyök mérése. *Statisztikai Szemle*, 81(4), 309–327.
- Gárdos-Jovanovic, M. & Bakó, T. (2018). *Szerbia országinformáció*. Letöltés helye: <http://exporthungary.gov.hu/download/8/65/52000/Szerbia.pdf> Letöltés ideje: 2021. 03. 01.
- Huang, Y. (2016). Understanding China's Belt & Road Initiative: Motivation, framework and assessment. *China Economic Review*, 40, 314–321. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.chieco.2016.07.007>
- Jámbor, A. (2017). *A mezőgazdasági versenyképesség és az élelmezésbiztonság globális kérdései*. Eco-Sensus Nonprofit Kft., Szekszárd.
- Jámbor, A. & Török, Á. (2012). Változások az új tagországok agrárkereskedelmében az EU-csatlakozás után. *Statisztikai Szemle*, 90(7–8), 632–651.
- Jónás, Cs. (2018). *Görögország országinformáció*. Letöltés helye: <http://exporthungary.gov.hu/download/a/25/52000/G%C3%B6r%C3%B6gors%C3%A1g.pdf> Letöltés ideje: 2021. 03. 05.
- Kádár, A. & Wittek, A. (2018). *Ukrajna országinformáció*. Letöltés helye: <http://exporthungary.gov.hu/download/f/65/52000/Ukrajna.pdf> Letöltés ideje: 2021. 03. 03.
- Kapitányi, S. (2018). *Azerbajdzsán országinformáció*. Letöltés helye: <http://exporthungary.gov.hu/download/4/15/52000/Azerbajdzs%C3%A1n.pdf> Letöltés ideje: 2021. 03. 06.
- Kárteszi, N. (2018). *Kína*. Letöltés helye: <http://exporthungary.gov.hu/download/2/26/52000/K%C3%ADna.pdf> Letöltés ideje: 2021. 03. 05.
- Kereskedelmi Világszervezet hivatalos oldala (2021). *Members and Observers*. Letöltés helye: [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/org6\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm) Letöltés ideje: 2021. 04. 03.
- Keser, H. Y. (2015). Importance of Transport Corridors in Regional Development: The Case of TRACECA. *Sosyoekonomi*, 23(24), 163–182. DOI: <https://doi.org/10.17233/se.96735>
- Kovács, I. (2018). *Irán országinformáció*. Letöltés helye: <http://exporthungary.gov.hu/download/5/35/52000/Ir%C3%A1n.pdf> Letöltés ideje: 2021. 03. 06.
- Laursen, K. (1998). *Revealed comparative advantage and the alternatives as measures of international specialisation*. DRUID Working Paper 98–30.
- Lee, J. Y., Hyun, K., & Jin, L. (2015). China's New Silk Road: Policies and Implications. *Journal of International Logistics and Trade*, 13(2), 55–70.
- Li, J. (2017). The 16 + 1 Mechanism and One Belt One Road Initiative, New Channels of Promoting Sino-Czech Relations. *Global Economic Observer*, 5(1), 159–166.
- Li, P., Qian, H., Howard, K. W., & Wu, J. (2015). Building a new and sustainable “Silk Road economic belt”. *Environmental Earth Sciences*, 74(10), 7267–7270. DOI: <https://doi.org/10.1007/s12665-015-4739-2>
- Li, Y. & Schmerer, H.-J. (2017). Trade and the New Silk Road: Opportunities, Challenges, and Solutions: Editorial. *Journal of Chinese Economic and Business Studies*, 15(3), 205–213. DOI: <https://doi.org/10.1080/14765284.2017.1347473>
- Li, Y., Bolton, K., & Westphal, T. (2018). The effect of the New Silk Road railways on aggregate trade volumes between China and Europe. *Journal of Chinese Economic and Business Studies*, 16(3), 275–292. DOI: <https://doi.org/10.1080/14765284.2018.1453720>

- Magyarország Nagykövetsége Tbiliszi (2021). *Örményország*. Letöltés helye: <https://tbiliszi.mfa.gov.hu/page/oermenyország> Letöltés ideje: 2021. 03. 07.
- Maró, Z. M., Jámbor, A., & Török, Á. (2019). Kazahsztán nemzetközi agrárkereskedelme és a magyar gabonaexport lehetőségei Kazahsztánban. *Gazdálkodás*, 63(3), 191–203. DOI: <https://doi.org/10.22004/ag.econ.290401>
- Menczer, T. (2020). *Türkmenisztán fontos ország, mert a világ negyedik legnagyobb gázkészletével rendelkezik*. Letöltés helye: <https://magyarnemzet.hu/gazdasag/menczer-tamas-turkmenisztan-fontos-oroszag-hiszen-a-vilag-negyedik-legnagyobb-gazkesseltevel-rendelkezik-7694177/> Letöltés ideje: 2021. 03. 08.
- Mol hivatalos oldala (2021). *Mol leányvállalat alapítása Szerbiában*. Letöltés helye: <https://mol.hu/molrol/mediaszoba/1650-mol-leanyvallalat-alapitasa-szerbiaban> Letöltés ideje: 2021. 03. 06.
- Moschidis, O. & Ismyrlis, V. (2020). Multiple Exploration of Entrepreneurs' Suggestions for Agricultural Development of Local Regional Units in Greece. In *Environmental and Agricultural Informatics: Concepts, Methodologies, Tools, and Applications*. 1127–1145. DOI: <https://doi.org/https://doi.org/10.4018/978-1-5225-9621-9.ch050>
- Nolan, P. (2017). State, Market and Infrastructure: The New Silk Road. *Croatian International Relations Review*, 23(78), 7–18. DOI: <https://doi.org/10.1515/cirr-2017-0004>
- Podberezkin, A. & Podberezkina, O. (2015). The Silk Road Renaissance and New Potential of the Russian-Chinese Partnership. *China Quarterly of International Strategic Studies*, 1(2), 305–323. <https://www.worldscientific.com/doi/abs/10.1142/S2377740015500153>
- Porter, M. E. (2004). *Competitive Advantage: creating and sustaining superior performance*. The Free Press, New York.
- Richter Gedeon hivatalos oldala (2021). *Kereskedelmi képviselőtek*. Letöltés helye: [https://www.richter.hu/hu-HU/richter-csoport/Pages/kereskedelmi\\_kepviseletek.aspx](https://www.richter.hu/hu-HU/richter-csoport/Pages/kereskedelmi_kepviseletek.aspx) Letöltés ideje: 2021. 03. 06.
- Rolly, G. (2019). *Georgia országinformáció*. Letöltés helye: <http://exporthungary.gov.hu/download/3/7a/62000/Georgia.pdf> Letöltés ideje: 2021. 03. 03.
- Sárvári, B. & Szeidovitz, A. (2016). Political Economics of the New Silk Road. *Baltic Journal of European Studies*, 6(1), 3–27.
- Shambaugh, D. (2015). China's soft-power push: The search for respect. *Foreign Affairs*, 94(4), 99–107. URL: <https://www.jstor.org/stable/24483821>
- Sipos, Á., Takács, G., & Kakas, Zs. (2018). *Törökország országinformáció*. Letöltés helye: <http://exporthungary.gov.hu/download/2/75/52000/T%C3%B6r%C3%B6korsz%C3%A1g.pdf> Letöltés ideje: 2021. 03. 05.
- Szabó, M., Telekdi, A., & Lázár, Z. (2018). *Románia országinformáció*. Letöltés helye: <http://exporthungary.gov.hu/download/f/55/52000/Rom%C3%A1nia.pdf> Letöltés ideje: 2021. 03. 03.
- Szél, E. (2018). *Macedón Köztársaság országinformáció*. Letöltés helye: <http://exporthungary.gov.hu/download/e/86/52000/Maced%C3%B3nia.pdf> Letöltés ideje: 2021. 03. 08.
- Tar, Gy. & Ujvári, M. (2019a). *Kazahsztán országinformáció*. Letöltés helye: <http://exporthungary.gov.hu/download/2/5f/72000/Kazahszt%C3%A1n.pdf> Letöltés ideje: 2021. 03. 07.
- Tar, Gy. & Ujvári, M. (2019b). *Kirgizisztán országinformáció*. Letöltés helye: <http://exporthungary.gov.hu/download/3/5f/72000/Kirgiziszt%C3%A1n.pdf> Letöltés ideje: 2021. 03. 07.
- Tar, Gy. & Ujvári, M. (2019c). *Tádzsikisztán országinformáció*. Letöltés helye: <http://exporthungary.gov.hu/download/4/5f/72000/T%C3%A1dzsikiszt%C3%A1n.pdf> Letöltés ideje: 2021. 03. 09.
- The Observatory of Economic Complexity (2020) adatbázisa, <https://oec.world/en/>
- Van der Putten, F. P. & Meijnders, M. (2015). *China, Europe and the Maritime Silk Road*. Clingendael Institute Report, Hollandia.
- Vangeli, A. (2015). China's New Silk Road and its impact on Sino-European relations. *EU-China Observer*, 1, 20–26.

- Vangeli, A. (2019). Diffusion of ideas in the era of the Belt and Road: Insights from China-CEE think tank cooperation. *Asia Europe Journal*, 17(4), 421–436. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10308-019-00564-0>
- Vanyik, J. (2019). *Üzbegisztán országinformáció*. Letöltés helye: <http://exporthungary.gov.hu/download/5/5f/72000/%C3%9Czbeigiszt%C3%A1n.pdf> Letöltés ideje: 2021. 03. 09.
- Világbank (2020). *World Integrated Trade System (WITS)*, <https://wits.worldbank.org/>
- Wan, C., Yang, Z., Zhang, D., Yan, X., & Fan, S. (2018). Resilience in transportation systems: a systematic review and future directions. *Transport Reviews*, 38(4), 479–498. DOI: <https://doi.org/10.1080/01441647.2017.1383532>
- Zuokui, L. (2015). The role of Central and Eastern Europe in the building of silk road economic belt. *Medjunarodni problemi*, 67(2–3), 184–195. DOI: <https://doi.org/10.2298/MEDJP1503184Z>

# TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

## A magyar kis- és középvállalkozások digitális fejlettsége – Lehetünk-e digitális éllovasok?

BRÁVÁ CZ IBOLYA – KREBSZ REBEKA\*

*A tanulmány a hazai kis- és középvállalkozások Európai Unión belüli helyzetét a digitális fejlettség szempontjából elemzi. Fogalmi-szemléleti keretként McKinsey (2018a) európai uniós tagországok digitális fejlettségének mértéke szerinti felosztása szolgál. A tanulmány célja McKinsey (2018a) Magyarországra vonatkozó megállapításainak tesztelése szekunder forrásokból származó adatok alapján. A kapott eredmények szerint a magyar kis- és középvállalkozások digitális fejlettsége még lényegesen elmarad az ezen a téren legfejlettebb európai uniós tagországokétól és az EU-28 átlagától, ez utóbbihoz csak kezd felzárkózni. A tanulmány cáfolja, finomítja és árnyalja McKinsey (2018a) Magyarországra vonatkozó következtetéseit.*

Journal of Economic Literature (JEL) kódok: O11, O33, F63.

*Kulcsszavak:* kis- és középvállalkozások, digitális fejlettség, digitalizáció, digitális transzformáció.

---

### Abstract

#### The digitization rate of Hungarian SMEs – could we then become ‘Digital Frontrunners’?

IBOLYA BRÁVÁ CZ – REBEKA KREBSZ

The study analyses the position of Hungarian SMEs in the European Union in terms of digital development, using McKinsey’s (2018a) conceptual framework of the digital development of EU

\* Brávác z Ibolya PhD, egyetemi adjunktus, Eötvös Loránd Tudományegyetem, Gazdaságtudományi Kar. E-mail: Bravacz.Ibolya@gtk.elte.hu

Krebsz Rebeka, MSc Vállalkozásfejlesztés, projektmenedzser, Cognizant Technology Solutions Hungary Kft. E-mail: rebeka.krebsz@cognizant.com

A kézirat első változata 2021. július 6-án érkezett szerkesztőségünkbe.

<https://doi.org/10.47630/KULG.2021.65.9-10.60>

member states. The aim of the study is to test McKinsey's (2018a) findings for Hungary based on data from secondary sources. The results show that the digital development level of Hungarian SMEs is still significantly below that of the most advanced EU member states and the EU-28 average, and is only beginning to catch up with the latter. The paper refutes, refines and nuances the conclusions of McKinsey (2018a) for Hungary.

Journal of Economic Literature (JEL) codes: O11, O33, F63.

*Keywords:* SMEs, digital development, digitization, digital transformation.

---

## Bevezetés

A hazai és a nemzetközi szakirodalom könyvtárnyi anyaga igazolta, hogy a gazdasági növekedésnek és a termelékenységjavulásnak kiemelkedő fontosságú tényezője és hajtóereje a műszaki-technológiai haladás, ezen belül az utóbbi időben elsősorban az információs és kommunikációs technológiák (IKT) fejlődése és az ettől elválaszthatatlan innováció. A magyar szakirodalomban például Szalavetz (2019) részletesen bemutatta, hogy a mesterséges intelligencia mint az innovációs folyamatokat támogató technológia felgyorsíthatja – bizonyos feltételek teljesülése mellett – a gazdaság és ezáltal a termelékenység növekedését. Ehhez „egyrészt nagy tömegű technológiaorientált vállalkozásalapításra és e vállalkozások növekedésének megfelelő támogatására van szükség, másrészt arra, hogy a technológia elterjedjen, behatoljon a gazdaság számos szektorába, növelve azok termelékenységét. Mindez jelentős komplementer beruházásokat és vállalatszerkezeti, munkaszervezési innovációkat igényel” (Szalavetz, 2019:66). Mára az is elfogadottá vált, hogy a munkaerő teljesítménye a tudomány által lehetővé tett digitális megoldásokkal lesz növelhető és versenyképes.

E tanulmány célja a korszerű technológiák terjedéséhez kapcsolódva 2018. és 2019. évi szekunder forrásokra építve Magyarország Európai Unió belüli digitális fejlettségének a vizsgálata. Ezen belül is kiemelten foglalkozik digitális fejlődésük kontextusában a jelenleg legkisebb termelékenységű és számukat és arányukat tekintve a magyar gazdaságra leginkább jellemző kis- és középvállalkozások helyzetével és lehetőségeivel.

A tanulmány alapjául McKinsey (2018a) szolgált. Szerzői az innovációs folyamatokat támogató technológiák fejlesztésére tett javaslatokat a közép- és kelet-euró-

pai vállalkozások számára. A kiadvány a digitális fejlettség alapján az Európai Uniót az alábbi három nagy országcsoportra osztotta:

1. *Digitális kihívók (Digital Challengers)*: Magyarország, Bulgária, Horvátország, Csehország, Lettország, Litvánia, Lengyelország, Románia, Szlovákia és Szlovénia.
2. *Digitális éllovasok (Digital Frontrunners)*: Belgium, Hollandia, Luxemburg, Dánia, Finnország, Norvégia, Svédország, Észtország és Írország.
3. *Az EU 5 legnagyobb tagországa (EU Big 5)*: Franciaország, Németország, Olaszország, Spanyolország és az Egyesült Királyság.

A jellemzően a közép- és kelet-európai országokat (Magyarországot is beleértve) tömörítő, *digitális kihívóknak* nevezett csoportban a digitalizáció mértéke még viszonylag alacsony a többi európai uniós országhoz képest, azonban már érezhető a digitális gazdaság térhódítása. Ezek az országok igen erős növekedési potenciállal rendelkeznek a digitalizáció terén. Ezt felismerve és előnyükre fordítva jelentős gazdasági növekedésre tehetnek szert. A második csoportot olyan viszonylag kis országok képezik, amelyekben a digitalizáció mértéke az Európai Unióban a legmagasabb, ezért kapták a *digitális éllovasok* megnevezést. A harmadik csoportot az Európai Unió öt legnagyobb országa alkotja, innen is ered a csoport elnevezése. Az *EU 5 legnagyobb tagországában* viszonylag magas a digitalizáció, mértéke azonban nem éri el a digitális éllovasokét. Nagy belső piaccal rendelkeznek, elsősorban ez képezi gazdasági növekedésük alapját.

Ez az írás erre a besorolásra mint fogalmi és szemléleti keretrendszerre támaszkodott. A tartalmi szempontokon túlmenően ezt az indokolta, hogy a McKinsey & Company a világ vezető vállalkozásainak, kormányainak és intézményeinek egyik legbefolyásosabb tanácsadó cége. Tevékenysége a magán-, az állami és a társadalmi szektorra egyaránt kiterjed. Mindebből következik, hogy véleménye nemcsak mértékadónak számít mind a vállalati, mind a gazdaságpolitikai döntéshozók körében, hanem lényeges gyakorlati vonatkozásokkal bír. Ennek ellenére vagy éppen ezért célszerű, sőt egyenesen kívánatos javasolataik értelmezése és kiegészítése, relevanciájának és érvényességének a tesztelése és kritikai értékelése. Ezzel az írással Magyarország vonatkozásában, a kis- és középvállalkozások terén.

E tanulmány a továbbiakban a magyar vállalkozások digitális fejlettségét a McKinsey szakértői (2018b) által létrehozott országcsoportok közül a digitális

éllovasokkal és az EU-28 országainak<sup>1</sup> adataival hasonlítja össze és von le az adatokból következtetéseket. Az alkalmazott módszer statisztikai elemzés, ami egyben a cikk műfaját is meghatározza. A tanulmányban felhasznált statisztikák a Központi Statisztikai Hivatal, az Eurostat és az OECD 2018. és 2019. évi adatbázisaiból származnak.

A cikk először röviden ismerteti a hazai kkv-k gazdasági szerepét, majd a téma alapjául szolgáló digitalizáció, digitális transzformáció és digitális gazdaság fogalmát mutatja be. Ezt követik a szekunder kutatás digitális adaptációval kapcsolatos főbb eredményei a kkv-szektorban a McKinsey (2018b) szakértőinek fogalmi-szemléleti csoportosítása alapján.<sup>2</sup> Az írást az összefoglalást és a következtetéseket tartalmazó rész, illetve a hivatkozásjegyzék zárja.

### **A hazai kis- és középvállalkozói szektor gazdasági szerepe**

E cikk témáját célszerű tágabb kontextusba helyezni. Az egyik ilyen az ennek a tanulmánynak a tárgyát képező kis- és középvállalkozói szektor nemzetgazdasági szerepének rövid összefoglalása.

Magyarországon 2013 óta megközelítőleg 99 százalékos változatlan arányt képviselnek a mikro-, a kis- és a középvállalkozások a teljes vállalati szférán belül. Ágazati szerkezetüket tekintve nagy többségük – közel 80 százalékuk – a szolgáltatásokban működik (Hagen & Holló, 2017). Hasonlóak az arányok az Európai Unióban is, ahol a vállalatok 99 százalékát mikro-, kis- és középvállalkozások alkotják.

A KSH adatai alapján 2018-ban a kkv-k száma Magyarországon meghaladta a 765 ezret. Ennek jelentős része, 94,7 százaléka mikrovállalkozás (724 678 cég), ezt követik a kisvállalkozások 4,6 százalékos (34 853 cég) és a középvállalkozások 0,7 százalékos aránnyal (5509 cég).

A KSH adataiból kiderül, hogy 2018-ban a kkv-k foglalkoztatottjainak 54,5 százaléka (1 128 187 fő) mikro-, 27 százaléka (558 419 fő) kis- és 18,5 százaléka (383 296 fő) középvállalkozásokhoz köthető. A kkv-szektor összesen több mint kétfélmillió főt foglalkoztatott. A kis- és középvállalkozások digitalizációja tehát a magyarországi munkavállalók kiemelkedően nagy hányadát érintheti. A kkv-k teljes foglalkozta-

<sup>1</sup> A tanulmányban az Európai Unióból 2020. január 31-én jogilag kilépett Egyesült Királyság statisztikai adatai is szerepelnek. Az adatok 2018-ra és 2019-re vonatkozó adatbázisok felhasználásával készültek.

<sup>2</sup> A kutatás alapötletét Krebsz (2020) vállalkozásfejlesztési mesterszakos szakdolgozata adta. Brávác Ibolya Krebsz Rebeka témavezetője volt.

tottságban elfoglalt aránya ugyanakkor csökkenő trendet mutatott: amíg 2013-ban 68,4 százalék, addig 2018-ban csak 65,3 százalék volt.

Nemzetgazdasági súlyukat és szerepüket összefoglalóan érzékelteti, hogy míg 2018-ban a kkv-k az üzleti szférában foglalkoztatottak kétharmadát alkalmazták, addig a hozzáadott érték 46, a nettó árbevétel 42, a nemzetgazdasági beruházások mindössze 30 százalékát, viszont az adóbevételek 64 százalékát adták. Az adatok alapján a kkv-k foglalkoztatásban és adózásban betöltött szerepe domborodik ki. Ugyanakkor az utóbbi években végbement aránycsökkenés a foglalkoztatási funkció erősítésének korlátaira utal.

Az egy foglalkoztatottra jutó nettó árbevétel vizsgálatából egyértelműen kitűnik a nagyvállalatok előnye: 2018-ban 58 millió forint volt a kkv-szektor 22,3 millió forintos átlagával szemben. Ez utóbbin belül ez az érték ugyanakkor mindössze 13,1 millió forintot tett ki a mikrovállalkozások, ennek több mint kétszerese volt viszont a kisvállalkozások, illetve háromszorosa a középvállalkozások esetében. A kkv-k egy foglalkoztatottra jutó hozzáadott értéke is nagymértékben elmarad a nagyvállalatokétól és sokszorosán az európai uniós átlagtól. Ezek a fajlagos mutatók egyszerűen a hatékonyság és a termelékenység javításában rejlő tartalékokra is felhívják a figyelmet. A munkatermelékenység növelése előfeltétele annak, hogy a magyar kkv-szektor a nemzetközi értékláncokban feljebb tudjon lépni, és ebben a digitális fejlettség javítása meghatározó lehet (MNB, 2017).

Ismert, hogy számukhoz képest a hazai kkv-k exportképessége is igen alacsony. A kis- és középvállalkozásokra általánosságban is érvényes, hogy elsősorban nemzeti szinten működnek. Jelenleg kevés olyan kkv van, amely az Európai Unión belüli, határokon átnyúló üzleti tevékenységet folytatna (Gouardères, 2020), holott a nemzetköziesedés a kkv-k növekedésének hosszú távon lényeges tényezője.

Az innováció mértékét, az innovációs készséget befolyásoló egyik tényező a vállalati méret. „A vállalatméret-növekedéssel összességében ugyan nő az innovációs hajlam és teljesítmény, ám az összefüggés nem erős. A nagyobb vállalatok előnye az, hogy jelentősebb humán- és gazdasági kapacitást mozgósítva több innovációs eredmény elérésére képesek, sőt az innováció esetleges sikertelenségét is könnyebben kiheverhetik, mint a kisebb vállalkozások. A kisebbek előnye viszont a jobb alkalmazkodóképesség, ami teret ad az innovativitásnak” (Camisón-Zornoza et al., 2004, idézi: Györi & Czakó, 2019:91).

Összefoglalásként megállapítható, hogy számuk és a foglalkoztatásban elfoglalt súlyuk alapján a hazai kkv-k nagyságrendi okok miatt jelentős keresletet támasztanak az IKT-szektor, azon belül is különösen a digitális gazdaság kutatás-fejlesztési



és innovációs eredményei iránt. A kkv-k szerepe a keresleti oldalon domborodik ki, ami önmagában is indokolja adaptációjuk tárgyalását a digitális megoldások terén. Makrogazdasági szinten a foglalkoztatási korlátok, valamint – ezzel összefüggésben – a hatékonyság és a termelékenység javítására irányuló kényszerek is ugyanebbe az irányba hatnak. Nemzetgazdasági szerepükből adódóan adó- és járulékfizetési potenciáljuk miatt fejlődésük nemzetgazdasági érdek. Ugyanakkor relatíve gyenge teljesítményük miatt a kkv-k szerepe a nagyvállalatokhoz képest mérsékelt az innovációk kínálatában.

A szakirodalom már számos meghatározást definiált a digitalizációval, a digitális fejlődéssel és a digitalizáció mértékével kapcsolatosan. Ezek közül a témánkat érintő legfontosabbakat ismertetjük a következőkben.

### **Digitalizáció, digitális transzformáció és digitális gazdaság**

A szakirodalom szerint a *digitalizáció* kifejezés olyan folyamatok, tartalmak vagy tárgyak részben vagy teljes mértékben digitálissá válását jelenti, amelyek korábban elsősorban fizikaiak vagy analógok voltak. A folyamatok digitalizálása a potenciális hatékonyság és a folyamatok testre szabhatóságának növelését segítheti (Fichman et al., 2014).

Előjáróban célszerű tisztázni a digitizáció (*digitization*) és a digitalizáció (*digitalization*) közötti különbséget. A digitizáció az analóg adatok elektronikus formára történő átalakítása, az információkat így dolgozzák fel és továbbítják. A digitalizáció a digitizált adatokkal történő műveletek és azok felhasználása (Éltető, 2021). A hazai kkv-k jellemzően – különösen a mikrovállalkozások – még csak a digitizáció stádiumában vannak. Gyakran kényszerből, állami intézkedések hatására (például e-számlázás) kezdik a digitalizáció adta lehetőségeket használni.

Vállalati szinten a digitalizációnál a *digitális transzformáció* (digitális átalakulás) lényegesen több, sokkal átfogóbb tartalommal bír. A digitális transzformáción elsősorban a digitális technológiák kiaknázása és a vállalati munkába történő integrálása értendő, ami gyakran a vállalatok egészét érinti, és stratégiai döntés.

Matt és munkatársai (2015) szerint a digitális transzformáció minden olyan szervezeti változás és ezek összessége, amely a digitális technológiák felhasználásával formálja a vállalatok termékeit, üzleti folyamatait, szervezeti struktúráját és üzleti modelljét. A digitalizáció lehetséges előnyei sokrétűek, kiterjedhetnek az értékesítés és a termelékenység növekedésére, az innovációra az értékteremtésben, vala-

mint az ügyfelekkel és más vállalati partnerekkel történő interakció új formáira. A digitalizáció eredményezheti a vállalatok üzleti modelljének teljes átfőrdálását is. A digitális átalakulás ugyanakkor folyamatos és dinamikus kihívás a vállalkozások számára.

Szalavetz és Somosi (2019) szerint a negyedik ipari forradalom, más néven a digitális átalakulás egyrészt új alkalmazások, alaptechnológiák gyűjtőfogalma, amelyek a gazdaság és a mindennapi élet szegmenseiben gyorsan terjednek el, másrészt műszaki és gazdasági paradigmaként is felfoghatók. A legfontosabb alkalmazások közé sorolják többek között az üzleti folyamatok robotizálását, a mesterséges intelligencián alapuló döntéstámogatási megoldásokat, a szimulációt, a virtualizációt, a felhőalapú megoldásokat, az autonóm járműveket és az ún. okos infrastruktúrákat is.

Hasonló Csedő és munkatársainak (2019) felfogása is, amely szerint tévhit, hogy a digitális transzformációhoz csak egy innovatív, új technológia megszerzése és implementálása elegendő. Véleményük szerint a digitális transzformáció kiemelten fontos eleme az új képességekbe való folyamatos befektetés és az erőforrások és folyamatok újrakombinálása, újrastrukturálása. „Abban azonban minden szerző egyetért, hogy a kifejezés olyan változásra utal, amely technológiavezérelt és alapvető hatású, vagyis a korábbi működési kereteken túlmutat” (Marciniak et al., 2020:43).

Napjainkban digitális forradalom megy végbe, ami átalakítja a megszokott gazdasági folyamatokat. A digitalizáció fejlődésén a vállalati tevékenységek elektronikus úton történő szervezését és lebonyolítását értjük. E megoldások révén a cégek áttérhetnek egy olyan digitális „valóságba”, amelyben fizikai jelenlét nélkül tudnak kereskedni bármely országban (Pajor, 2019).

A digitalizációhoz szorosan kapcsolódó fogalom a *digitális gazdaság*, amely szűkebb értelemben véve csak az infokommunikációs szektor egy részterülete, tehát az infokommunikációs online platformok révén létezik. Tágabb értelemben véve viszont minden olyan tevékenységet magába foglal, amely digitális adathoz kapcsolódik. A modern gazdaságokban ez a gazdaság egészét is jelentheti (International Monetary Fund, 2018). A digitális gazdaság terjedése sok új gazdasági és társadalmi lehetőséget rejt magában. Elősegíti a gazdasági és társadalmi eredmények javítását, serkenti az innovációt, és javítja a termelékenységet. A digitális gazdaság főbb szereplői közé az állam, a vállalatok és a lakosság tartozik. E szereplők hozzájárulása együttesen határozza meg a digitalizáció szintjét és fejlődésének ütemét az adott országban. A továbbiakban e tanulmány a digitális gazdaság szereplői közül a vállalatokat, ezen belül is kiemelten a kis- és középvállalkozásokat vizsgálja.

## **A digitális megoldások adaptációjának növelése a mikro-, a kis- és a középvállalkozásokban**

McKinsey (2018a) a gazdaság nyolc olyan területét azonosította, amely kulcsfontosságú ahhoz, hogy 2025-re Magyarország mint digitális kihívó elérje azt a digitális transzformációs szintet, amivel a digitális éllovas országok közé tartozhat. Ezek a területek a következők:

1. A digitális megoldások adaptációjának növelése a mikro-, kis- és középvállalkozásokban.
2. A magyar lakosság általános technológiai és digitális ismereteinek növelése.
3. A már folyamatban lévő digitális ökoszisztéma további ösztönzése.
4. A közszolgáltatások digitalizációja.
5. Az ország fizikai digitális infrastruktúrájának javítása.
6. Bázis építése információs és kommunikációs technológiai (IKT) szakemberekből, és folyamatos képzésük biztosítása.
7. Magyarország IKT szabályozási környezetének fejlesztése és egységesítése a mérhetőség és a beruházások vonzóbbá tétele érdekében.
8. A vállalkozói szellem ösztönzése, ennek révén a startup ökoszisztéma fellendítése.

Ez a tanulmány az első pontban szereplő digitális megoldások adaptációját vizsgálja a hazai és az európai uniós kis- és középvállalkozások vonatkozásában. A McKinsey (2018a) szakértői öt olyan dimenziót azonosítottak, amelyek fejlesztése szükséges ahhoz, hogy a kis- és középvállalati szektor digitális és innovatív megoldásokat és eszközöket felhasználva magasabb termelékenységet érjen el, és versenyképesebb legyen. Két fő területre bontva ezek a következők:

*Az értékesítés növelése digitális megjelenéssel:*

1. E-kereskedelmi értékesítés (*E-commerce sales*).
2. Nemzetközi e-kereskedelem, export (*International e-commerce*).
3. Valós időben történő online kapcsolattartás (*Connecting in real time*).

*A működés optimalizálása digitális megoldásokkal:*

4. Fejlett adatelemzés a döntéshozatalban (*Advanced analytics for decision making*).
5. A folyamatok optimalizálása és automatizálása (*Streamlining and automating processes*).

A felsorolt öt dimenzió alapján szekunder adatok segítségével elemeztük a hazai kkv-k helyzetét és fejlődési lehetőségeit. Ezek felhasználásával összehasonlítottuk a

28 tagú Európai Unió és az ún. digitális éllovas országok azonos szektorban működő vállalkozásait. Arra a kérdésre kerestük a választ, hogy mennyire reális Magyarország bekerülése a digitális éllovasok csoportjába 2025-re. Az elemzés egyik korlátja, hogy az Eurostat adatai nem tartalmazzák a pénzügyi szektor számait.

### *E-kereskedelem*

Az Eurostat és az OECD közös fogalom meghatározása szerint „az *elektronikus kereskedelem* áruk és szolgáltatások vállalkozások, háztartások, magánszemélyek vagy magánszervezetek közötti adásvétele interneten vagy más számítógépes (elektronikus távközlési) hálózatokon keresztül elektronikusan tranzakciók útján” (Európai Számvevőszék, 2015:6).

A vállalkozások jelenleg három fő csatornán keresztül jelenhetnek meg az elektronikus kereskedelemben. Az első az *e-kereskedelmi platformok* területe, amelyek már hosszabb idő óta a belföldi és a nemzetközi online vásárlások és eladások legfőbb csatornáját képezik. A második a *közösségi média*, amely egyre jelentősebb. A harmadik csatorna a *saját webshop, webáruház* üzemeltetése. Jellemzően ez a legnagyobb kihívás egy kkv számára, de az ún. *web hosting* (magyarul webtárhely, webszerver) egyre alacsonyabb költségeinek és a használatra kész, megvásárolható és könnyen felhasználható bérelhető sablonjainak segítségével egyre több vállalkozás dönt úgy, hogy e-kereskedelmi funkcióval bővíti a weboldalát (International Trade Center, 2016).

### *1. táblázat*

#### **E-kereskedelmi platformokon értékesítő vállalkozások aránya 2017–2019\***

(Százalék)

	2017		2018		2019	
	Kkv-szektor	Nagyvállalatok	Kkv-szektor	Nagyvállalatok	Kkv-szektor	Nagyvállalatok
Digitális éllovasok	5,2	6,9	6,3	7,3	6,0	7,8
EU-28	6,0	8,0	7,0	8,0	7,0	9,0
Magyarország	4,0	2,0	3,0	3,0	3,0	2,0

*Megjegyzés:* \*A pénzügyi szektor nélkül.

*Forrás:* Az Eurostat 2017 és 2019 közötti adatai alapján saját szerkesztés.

Az 1. táblázatból kivehető, hogy az *e-kereskedelmi platformok* használatát tekintve az Európai Unió átlaga mind a kkv-k, mind pedig a nagyvállalatok körében magasabb, mint a digitális élvonal országoké. Ennek az a magyarázata, hogy az uniós átlagot nagymértékben felhúzza a McKinsey (2018) által kialakított EU 5 legnagyobb országa (EU Big 5: Franciaország, Németország, Olaszország, Spanyolország és az Egyesült Királyság) csoport, ahol az online értékesítés már nagyon elterjedt.

A vállalati jelenléiben rejlő lehetőségeket felismerve a *közösségi médiumok* már olyan üzleti megoldásokat integráltak a rendszerükbe, amelyek segítenek a vállalkozások termékei, illetve szolgáltatásai népszerűsítésében, a márkáépítésében, a potenciális vásárlók elérésében és az ügyfélkapcsolatok kialakításában. Ezen túlmenően a legnépszerűbb platformok – mint például a Facebook és az Instagram – azt a lehetőséget is felkínálják, hogy a vállalkozások közvetlenül a felületükön értékesítsenek vagy tranzakciókat bonyolítsanak le (International Trade Center, 2016).

Egy *saját weboldal* is egyre több lehetőséget nyújt a vállalkozásoknak arra, hogy megalapozzák online jelenlétüket. A fogyasztók elvárása, hogy minden információhoz könnyedén hozzáférjenek az interneten, ezért egy vállalkozás weboldal nélkül elérhetetlennek és megbízhatatlannak tűnik számukra. A jelenlét mellett a weboldal minősége is egyre fontosabb és egyre inkább mértékadó a fogyasztók számára. A honlapok, weboldalak értékelési szempontjainak feltárását vizsgálta és egy lehetséges szempontrendszerét dolgozta ki Harsányi és munkatársai (2021).

## 2. táblázat

### Weboldallal és webshop funkcióval rendelkező vállalkozások aránya 2019-ben\* (Százalék)

	KKV-szektor		Nagyvállalatok	
	Weboldallal rendelkezik	Weboldal + webshop funkcióval is rendelkezik	Weboldallal rendelkezik	Weboldal + webshop funkcióval is rendelkezik
Digitális élvonalasok	86,3	26,3	96,8	40,3
EU-28	77,0	19,0	94,0	31,0
Magyarország	62,0	19,0	86,0	21,0

*Megjegyzés:* \*A pénzügyi szektor nélkül.

*Forrás:* Az Eurostat 2019. évi adatai alapján saját szerkesztés, Finnországra a hiányzó adat miatt a 2018. évi adat szerepel.

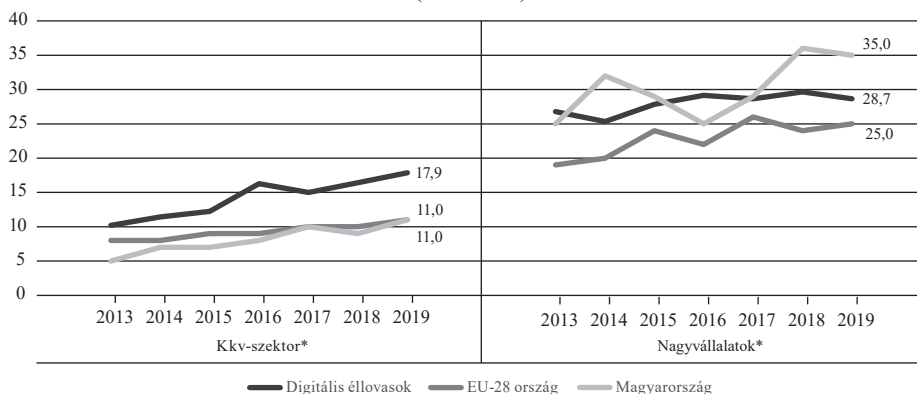
Az Eurostat 2019. évi statisztikáiból az látható, hogy Magyarországon a kkv-szektor mindössze 62 százaléka rendelkezett saját weboldallal. Közülük is csak 19 százaléknak volt a honlapján online megrendelésre vagy foglalás leadására lehetőség, tehát a weblap rendelkezett webshop funkcióval. Ugyanakkor az EU-28 országokban a kkv-k átlagosan 77 százaléknak volt weboldala, ezen belül a digitális éllovas országokban 86,3 százaléknak. A nagyvállalatok mind a három entitáscsoportban nagyobb arányban használnak weboldalt és webshop funkciót is (2. táblázat).

Az 1. ábra a teljes bevételből származó e-kereskedelem forgalmának arányait mutatja a vizsgált országcsoportokban, illetve Magyarországon a kkv-k és a nagyvállalatok vonatkozásában, 2013 és 2019 között. A magyar kkv-szektor forgalmának mindössze 11 százaléka jutott 2019-ben e-kereskedelemre. Ez az arány megegyezik az uniós átlaggal. A digitális éllovas országok kis- és középvállalkozásai forgalmának ennél nagyobb arányát képezi az e-kereskedelem, ezekben az országokban ez az érték átlagosan 17,9 százalék volt 2019-ben. A digitális éllovas országok között is nagy különbségek figyelhetők meg, Írország 29 százalékos és Norvégia 22 százalékos aránnyal kimagaslóan vezet a többi ország előtt az Eurostat adatai alapján.

1. ábra

### Az e-kereskedelem aránya a teljes forgalomban

(Százalék)



Megjegyzés: \*A pénzügyi szektor nélkül.

Forrás: Az Eurostat 2013 és 2019 közötti adatai alapján saját szerkesztés.

Az Eurostat 2013 és 2019 közötti adataiból érdekességként emeljük ki, hogy a Magyarországon működő nagyvállalatok 2017-ben elérték a digitális éllovasok szintjét. Ez azt jelenti, hogy teljes forgalmukból az e-kereskedelemnek tulajdonítható arány közel 30 százalék volt. Ez 2019-ben 35 százalékra emelkedett, ami meghaladta az EU átlagát, de még a digitális éllovas országokét is, ez utóbbiakét több mint 6 százalékponttal (1. ábra).

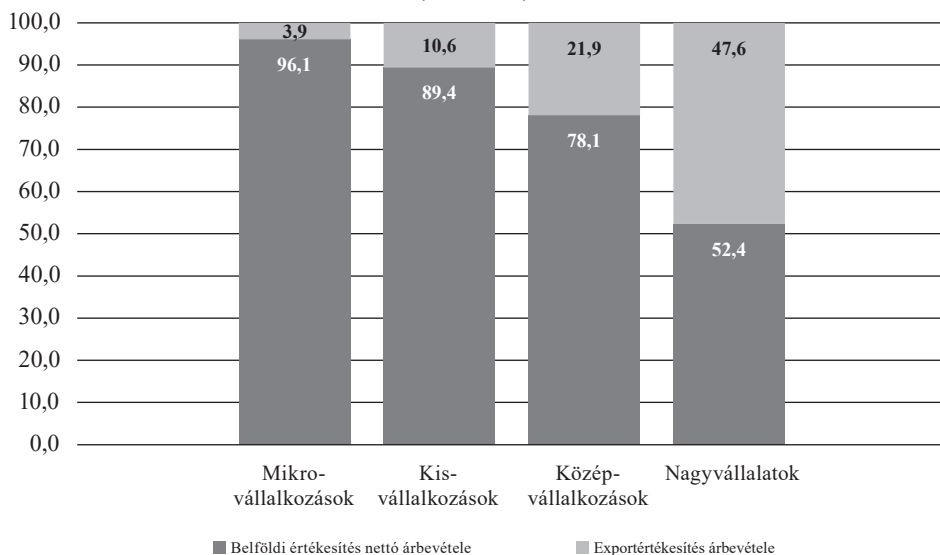
### Nemzetközi e-kereskedelem, export

A kkv-k nemzetközi piacokon való megjelenésének motivációs tényezői általánosságban a nyereség, a többletkapacitás, a nagy külföldi kereslet és a kormányzat ösztönzése (Aspelund & Moen, 2005, idézi: Losonczi & Nagy, 2020). Leggyakoribb akadályai pedig a szaktudás, az erőforrások és a képességek hiánya (Losonczi & Nagy, 2020).

### 2. ábra

#### A magyar kkv-szektor és a nagyvállalatok belföldi és exportárbevételének megoszlása 2018-ban

(Százalék)



Forrás: A KSH 2018. évi adatai alapján saját szerkesztés.

A 2. ábra adatai azt mutatják, hogy a hazai mikro- és kisvállalkozások körében arányaiban még nagyon alacsony a kivitel. A hazai mikro- és kisvállalkozások teljes árbevételének mindössze 3,9 százalékát tette ki az export 2018-ban. Ez az arány 10,6 százalékot tett ki a kisvállalkozások, 21,9 százalékot a középvállalkozások esetében. A középvállalkozások körében ez az arány viszonylag kevés cég koncentrált aktivitásának volt köszönhető.

Losonc & Nagy Gyula szerk. (2020) szerzői részletesen vizsgálták a kkv-k nemzetköziesedésére és nemzetközi teljesítményére ható tényezőket, ezek alapján empirikus kutatási modellt alkottak. A monográfiában a szerzők kiemelten hangsúlyozták a digitalizáció és az internettechnológiai képesség szerepét a kkv-k nemzetközi teljesítményének alakulásában. Véleményük szerint a „fokozatos piacfejlesztéshez és a nemzetközi vállalkozói orientáció kialakításához komplex és stratégiai alapokra épített beavatkozási lépések szükségesek. A digitalizáció és az internetalapú megoldások, továbbá az erőforrásokhoz való hozzáférés segítheti és motiválhatja a hálózatba rendeződést, ami tudástőke generálásán keresztül járul hozzá a nemzetközi teljesítmény javulásához” (Losonc & Nagy, 2020:45).

Miként arról már korábban szó volt, a saját webáruház indítása mellett számos egyéb lehetősége van egy vállalkozásnak arra, hogy online (is) értékesítse a termékeit akár nemzetközi szinten is. Ezek közé tartoznak a közösségimédia-platformok, mint például a Facebook és az Instagram (Pasadilla & Wirjo, 2018). Értelemszerűen ezek a közösségi oldalak sokszor az értékesítés kapcsán a vállalkozás *exporttevékenységét* is támogatják. A Facebook például az elmúlt években jelentősen hozzájárult ahhoz, hogy a kkv-k megjelenhessenek a globális piacon, mert összekötötte a vállalkozásokat a felhasználók és egyben a potenciális vásárlók széles körével. A Facebook és az Asia Business Trade Association 2018. évi jelentéséből kiderül, hogy a Facebook több mint 2,2 milliárd felhasználója közül minden második kapcsolatban van egy külföldi üzlettel vagy céggel. A jelentésből az is kiderül, hogy azoknak a kkv-knek a működése, amelyek jelen vannak a nemzetközi piacon, megbízhatóbb, mint azoké, amelyek csak offline értékesítenek (Asia Business Trade Association, 2018).

A 3. táblázatban látható, hogy a vizsgált területeken a belföldi piacra történő elektronikus értékesítések számottevően magasabb arányt képviselnek, mint az Európai Unió más országában vagy Európai Unión kívüli országban történő értékesítések. Releváns különbségek vannak a nagyvállalatok és a kis- és középvállalkozások elektronikus kereskedelmének megoszlásában EU-n belül és azon kívül.



**Belföldön, az EU-ban és az EU-n kívül elektronikus értékesítést bonyolító vállalkozások aránya 2019-ben\***

(Százalék)

	Kkv-szektor			Nagyvállalatok		
	Digitális éllovasok	EU-28	Magyarország	Digitális éllovasok	EU-28	Magyarország
Elektronikus belföldi értékesítés	26,6	19,0	14,0	49,3	41,0	32,0
Elektronikus EU-n belüli értékesítés	10,9	8,0	5,0	26,4	23,0	22,0
Elektronikus EU-n kívüli értékesítés	6,0	5,0	2,0	16,1	12,0	11,0

*Megjegyzés:* \*A pénzügyi szektor nélkül.

*Forrás:* Az Eurostat 2019. évi adatai alapján saját szerkesztés.

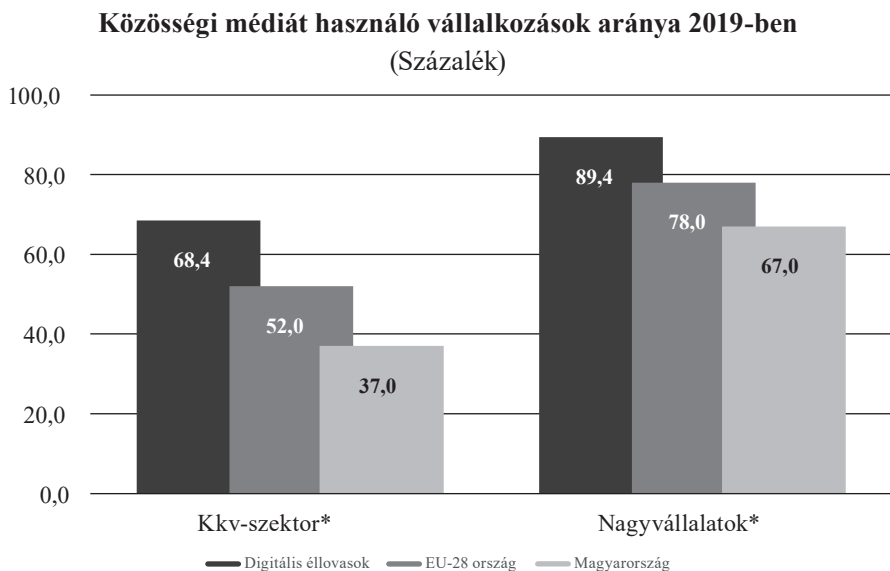
Ha csak a kkv-szektor vizsgálgjuk, akkor megállapítható, hogy a digitális éllovas országokban arányaiban sokkal nyitottabbak a vállalkozások az e-kereskedelemre, mint Magyarországon, 2019-ben a kis- és középvállalkozások 26,6 százaléka értékesített elektronikus úton a belföldi piacra, míg Magyarországon ez az arány csak 14 százalék volt. Az EU-n belüli, illetve kívüli országokba történő értékesítések esetében arányaiban fennáll ugyanez a különbség (3. táblázat).

*Valós időben történő online kapcsolattartás*

Az Eurostat 2019. évi adatait ábrázolva látszik, hogy Magyarországon a kkv-szektor mindössze 37 százaléka volt jelen valamilyen közösségi médiaplatformon (3. ábra). Ez az arány közel a fele a digitális éllovas országokénak (68,4 százalék), de az európai uniós átlagtól (52,0 százalék) is jelentősen elmarad.

A 3. ábra adatai azt mutatják, hogy mind a digitálisan fejlett országokban (89,4 százalék), mind az EU-28 országaiban (78 százalék), mind pedig Magyarországon (67 százalék) a nagyvállalatok lényegesen nagyobb arányban használják, vagy inkább kihasználják a közösségi platformokban fellelhető üzleti lehetőségeket, mint a kkv-szektor.

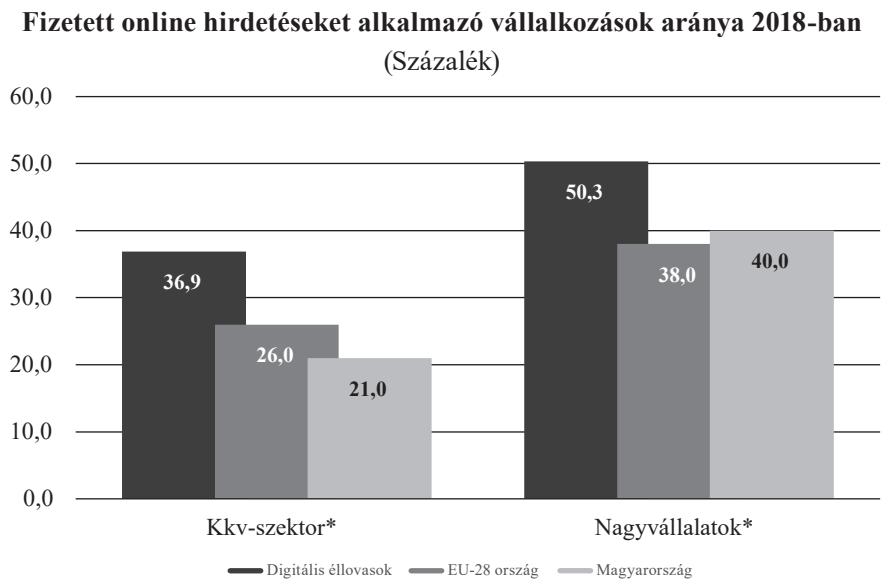
3. ábra



Megjegyzés: \*A pénzügyi szektor nélkül.

Forrás: Az Eurostat 2019. évi adatai alapján saját szerkesztés.

4. ábra



Megjegyzés: \*A pénzügyi szektor nélkül.

Forrás: Az Eurostat 2018. évi adatai alapján saját szerkesztés.

A valós időben történő kapcsolattartás másik formája a *fizetett online hirdetés*. Ezzel a marketingkommunikációs eszközzel azok a vállalkozások tudnak élni, amelyek rendelkeznek weboldallal és/vagy jelen vannak valamely közösségi platformon.

Míg a hazai kkv-szektor 37 százaléka használja a közösségi médiát üzleti célból, addig csak 21 százalékal alkalmaz online hirdetéseket. Itt is nagymértékű az elmaradás a digitális éllovas csoport országaihoz képest, ahol a kkv-k 36,9 százaléka hirdet online. Ezen a téren is jobban teljesítenek a nagyvállalatok, bár az Eurostat 2018. évi adatai alapján a hazai nagyvállalatok felzárkóztak az EU átlagához (4. ábra).

Az adatokból egyértelműen kiderül, hogy a valós idejű kapcsolattartást a hazai kkv-szektor még kevésbé használja, mint a nagyvállalati szektor, pedig a közösségi médián és az online hirdetésekben keresztül hatékonyabb lehetne a kommunikációjuk, nemcsak Magyarországon, hanem az Európai Unió piacán is.

#### *Fejlett adatelemzés a döntéshozatalban*

A világ a digitális technológiáknak köszönhetően hihetetlen mennyiségű információt közöl, oszt meg és tárol, aminek következtében óriási adatmennyiség képződik. Ezt nevezik *Big Data*-nak. Ezt feldolgozva olyan új információkhoz juthatnak a vállalkozások, amelyeket korábban elképzelni sem lehetett (Pajor, 2015). Dijcks (2013) megfogalmazásában a *Big Data* négy meghatározó jellemzője a mennyiség (*volume*), a sebesség (*velocity*), a változatosság (*variety*) és az érték (*value*). Beyer és Laney (2012) meghatározása szerint a *Big Data* adatok nagy mennyiségűek és sebességűek, igen változatosak, azokon a területeken hasznos a feldolgozásuk, amelyek költséghatékony, innovatív információs formákat igényelnek a jobb áttekinthetőség és döntéshozatal érdekében.

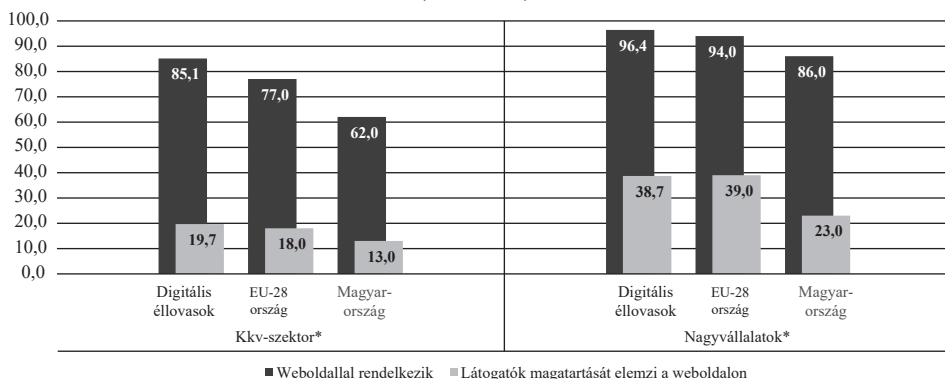
A témához szorosan kapcsolódik annak felmérése, hogy a vállalkozásoknak mekkora része él a generált adatmennyiség felhasználásának lehetőségeivel az üzleti életben. Ezt az Eurostat adatai alapján több szempontból is vizsgáltuk. Ilyen például a weboldalon történő látogatói magatartás és a közösségi médiából nyert adatok elemzése, illetve a felhőalapú megoldások használata. A következőkben ismertetett statisztikákból kiderül, hogy nemcsak a magyar kkv-knak, hanem a hazai nagyvállalatoknak is fejlődniük kell a rendelkezésükre álló adatok felhasználása és fejlettebb szintű elemzése terén, ezzel is támogatva jobb és hatékonyabb üzleti döntéseiket.

A hazai saját weboldallal rendelkező kkv-k (62 százalékal) mindössze 21 százaléka *elemzi a vásárlói magatartását* a honlapján, ami az összes magyar kkv-ra vetítve mindössze 13 százalékal, míg az EU-28 átlaga 18 százalékal, a digitális éllovas országo-

ké pedig 19,7 százalék. Ezen a területen 23 százalékos arányukkal a magyar nagyvállalatok is jelentősen elmaradtak az EU átlagától (39 százalék) (5. ábra).

5. ábra

**Weboldal-látogatói magatartást elemző vállalkozások aránya 2019-ben**  
(Százalék)



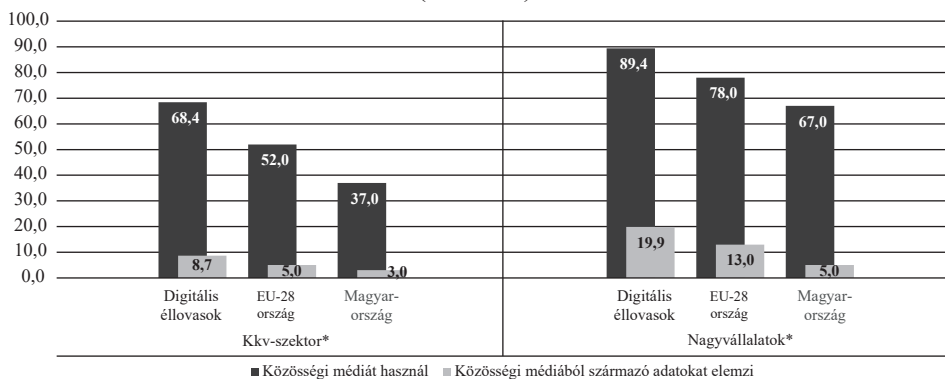
Megjegyzés: \*A pénzügyi szektor nélkül.

Forrás: Az Eurostat 2019. évi adatai alapján saját szerkesztés.

A közösségi médiából nyerhető adatok elemzése támogatná a vállalkozások üzleti tevékenységét, a célcsoport elérését és igényeinek megismerését, ezzel növelhető lenne a konverzió,<sup>3</sup> és az online marketingmunka költségeit is optimalizálni lehetne. Magyarországon a kkv-szektor vállalkozásainak 37 százaléka rendelkezik közösségi oldallal, de a szektor mindössze 3 százaléka elemzi a közösségi oldalakon felhalmozódott adatokat (6. ábra). Ezen a területen a digitális élvonalasok és a többi európai uniós tagország kis- és középvállalkozásai is rosszul teljesítenek, mert mindenhol 10 százalék alatti értékeket mutatnak a statisztikák. A nagyvállalatok ebben a tekintetben is erősebbek, azonban Magyarország lemaradása (5 százalék) ezen a területen is igen jelentős a legfejlettebbekkel szemben (19,9 százalék).

<sup>3</sup> A konverzió jelentése az online marketingben, ha a weboldal látogatója/felhasználója végrehajt valamilyen, a vállalkozás számára értékesként meghatározott műveletet, ami elősegíti a vállalkozás fejlődését. Megkülönböztetünk makrokonverziót (például vásárlás, előfizetés, ajánlat kérése) és mikrokonverziót (például tartalom letöltése vagy megosztása, feliratkozás hírlevélre, felhasználói fiók létrehozása).

**Közösségi médiát használó és az adatokat elemző vállalkozások aránya  
2019-ben  
(Százalék)**



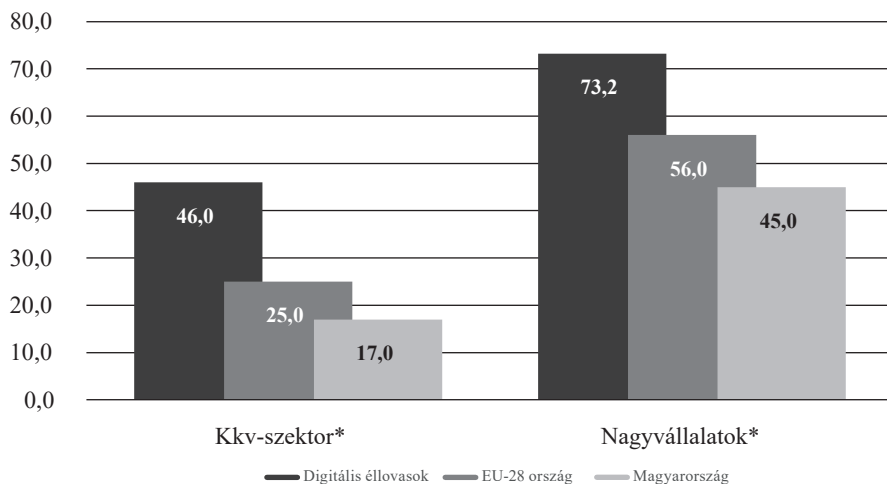
Megjegyzés: \*A pénzügyi szektor nélkül.

Forrás: Az Eurostat 2019. évi adatai alapján saját szerkesztés.

Egy másik, a kkv-k számára is már költséghatékonyan elérhető adatelemzési lehetőség a *felhőalapú megoldások és szolgáltatások (cloud computing)* igénybevétele. Ez ma már igen tág gyűjtőfogalom. Ez az eszköz igény szerinti hálózati hozzáférést és számítástechnikai erőforrásokat biztosít egy központi helyen, egy adatközpontban. A felhasználók a weben, az interneten keresztül rugalmasan, tartózkodási helyüktől függetlenül használhatják a szolgáltatást. A felhőalapú szolgáltatások főbb fajtái között a szoftverek, a platformok és az infrastruktúrák említhetők (Mell & Grance, 2011).

A cégek számára a legfontosabb a vállalatirányítás, a dokumentum- és munkafolyamatok, valamint az ügyfélkapcsolatok kezelése. Ezeket a vállalati területeket támogatják a felhőalapú megoldások, amelyekkel csökkenthető a vállalkozások hardver-, szoftver- és ezekhez köthető adminisztráció költségei, így a cégek alacsonyabb fix költségek mellett tudnak működni, ezzel is javítva a versenyképességüket. Kifejezetten előnyös lehetőség azoknak a kkv-knak, amelyek most tervezik digitalizációjuk kialakítását (World Trade Organization, 2019).

**Felhőalapú megoldásokat alkalmazó vállalkozások aránya 2019-ben  
(Százalék)**



*Megjegyzés:* \*A pénzügyi szektor nélkül.

*Forrás:* Az Eurostat 2019. évi adatai alapján saját szerkesztés.

A felhőalapú megoldások piaca számos lehetőséget kínál Magyarországon, sok esetben kifejezetten a kkv-k számára. Ennek ellenére a 7. ábrán bemutatott statisztikai adatokból az látszik, hogy a magyar kkv-k mindössze 17 százaléka élt 2019-ben ezzel a lehetőséggel. Ez jelentősen elmarad az EU-s átlagtól (25 százalék) és még jobban a digitális élvonalosok 46 százalékos arányától. A felhőalapú megoldások használata a nagyvállalatok körében lényegesen elterjedtebb Magyarországon is (45 százalék), de kiemelkedően magas a digitális élvonalos országokban (73,2 százalék).

*A folyamatok optimalizálása és automatizálása*

A folyamatok optimalizálása és automatizálása terén az elektronikus számlázás és az ügyfélkapcsolatokat kezelő CRM- (*Customer Relationship Management*) rendszerek elterjedésének mértékét vizsgáltuk.

Magyarországon a Nemzeti Adó- és Vámhivatal 2018-ban bevezetett online adatszolgáltatási kötelezettsége kezdte a vállalkozásokat a digitális számlázási megoldások felé terelni. 2021. január 4-től kibővült a számlaadat-szolgáltatási kötelezett-

séggel érintettek köre, már nemcsak a belföldön nyilvántartásba vett áfaalany vevőknek kiállított számlákról kell adatot szolgáltatni, hanem a nem áfaalany személynek, szervezetnek és a külföldi áfaalanyok kiállított számlákról is.

Bár nagyon sok előnnyel rendelkezik az elektronikus számlázás rendszere, a statisztikai adatokból kiderül, hogy Magyarország jelentős lemaradást mutat ezen a téren az Európai Unióban (4. táblázat). Az Eurostat adatai szerint még mindig a papíralapú számlázás uralta a piacot 2019-ben. A hazai kkv-k mindössze 22 százaléka használt elektronikus számla kiállítására alkalmas programot, míg ennél is jóval kisebb hányaduk, összesen 9 százalékuk állított ki olyan elektronikus számlát, amely alkalmas arra, hogy üzleti partnere vagy partnerei automatikusan feldolgozzák.

4. táblázat

**A számlázás egyes típusait alkalmazó vállalkozások 2019-ben**  
(Százalék)

Számlázási módok**	Kkv-szektor*			Nagyvállalatok*		
	Digitális éllovasok	EU-28	Magyarország	Digitális éllovasok	EU-28	Magyarország
Papíralapú számlát kiállító vállalkozások	73,7	80,0	74,0	78,4	86,0	70,0
E-számlát kiállító vállalkozások – automatikus feldolgozásra nem alkalmas	74,4	60,0	22,0	81,2	76,0	43,0
E-számlát kiállító vállalkozások – automatikus feldolgozásra alkalmas	35,4	23,0	9,0	59,2	47,0	34,0

*Megjegyzések:* \*A pénzügyi szektor nélkül.

\*\* Nem kizárólagosan. A számlázási módok között vállalkozásonként átfedés lehetséges.

*Forrás:* Az Eurostat 2019. évi adatai alapján saját szerkesztés.

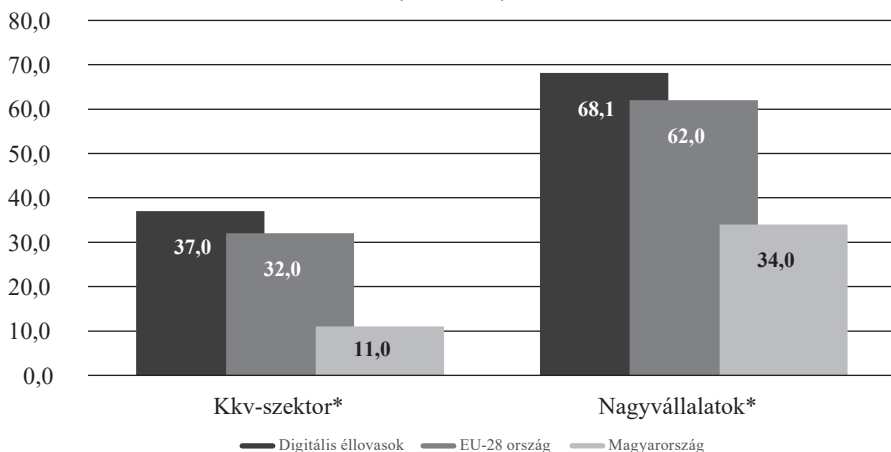
A folyamatok optimalizálását és automatizálását elősegítő másik lehetőség a vállalkozások számára az ügyfélkapcsolati menedzsment *ügyfélkapcsolatokat kezelő rendszerek* (CRM) segítségével. Ezek nem pusztán informatikai megoldások, IT-rendszerek, hanem üzleti stratégiaként, folyamatszervezésként, üzleti filozófia-

ként és a vállalkozás képességeként, illetve adottságaként értelmezhetők (Zablah et al., 2004). A CRM-rendszerek általánosságban három fő területet támogatnak: az értékesítést, a marketinget és az ügyfélszolgálatot (Payne, 2007). Elsősorban a szolgáltatások és nagyvállalatok körében alkalmazták a CRM-rendszereket, mert ezek bevezetése jelentős átszervezéseket és erőforrásokat igényel. Magyarországon is egyre több termelő vállalkozás és kis- és közepes méretű cég alkalmazza már. A 8. ábrán közölt adatokból kitűnik, hogy a nagyvállalatok sokkal nagyobb arányban használják a CRM-rendszereket – Magyarországon például 34 százalék, az EU 28 tagállamában átlagosan 62 százalék –, mint a kkv-k.

8. ábra

**CRM-rendszert használó kkv-k és nagyvállalatok aránya 2019-ben**

(Százalék)



Megjegyzés:\*A pénzügyi szektor nélkül.

Forrás: Az Eurostat 2019. évi adatai alapján saját szerkesztés.

Annak ellenére, hogy már számos, kkv-k által is elérhető CRM-rendszer létezik, a 2019. évi adatok (8. ábra) azt mutatják, hogy Magyarországon a kkv-szektor mindössze 11 százaléka használt CRM-szoftvert, ezzel jelentősen elmaradt az EU-28 átlagától, ami 32 százalék volt. A legnagyobb arányban természetesen a digitális élvos országcsoportra jellemzők ügyfélkapcsolatokat támogató megoldások (37 százalék).



## Összefoglalás, következtetések

A helyzetelemzés mellett a tanulmány fő célja a hazai kkv-k digitális fejlettségének összehasonlítása az Európai Unió digitálisan legfejlettebb országaival, az ún. digitális éllovasokkal, illetve az EU-28 átlagával. Ezt a McKinsey (2018a) szakértőinek digitalizációs megoldások fejlesztéséről szóló javaslataira mint fogalmi-szemléleti keretre támaszkodva végeztük el, szekunder adatok elemzése alapján. Emellett összehasonlításként a nagyvállalati szektor adatait is közöltük a vizsgált országcsoportokra és Magyarországra. McKinsey (2018a) Magyarországot a digitális kihívók közé sorolta az Európai Unióban. Vajon valóban digitális kihívó Magyarország, és rövidesen éllovas lehet? A kapott adatok és más mérőszámok is azt mutatják, hogy a válasz egyelőre: nem.

A McKinsey szakértői a koronavírus-járvány előtt túlzottan optimisták voltak Magyarország digitális fejlődésének lehetőségeit illetően, erre utalt a digitális kihívó gazdaságok csoportjában elfoglalt hely. Más mutatószámok viszont nem támasztják alá egyértelműen ezt a pozitív képet. Magyarország pozíciói gyengék a digitalizáció mérésére kidolgozott legelfogadottabb és legelterjedtebb komplex mutató alapján képzett rangsorban. A DESI index (Digital Economy and Society Index) összegzi az Európai Unió digitális teljesítményére vonatkozó releváns mutatókat (30 mutatót 5 dimenzióban), és nyomon követi a tagállamok fejlődését a digitális versenyképesség terén. A vizsgálatunk időszakában, 2018-ban és 2019-ben is Magyarország ezen a ranglistán a 23. helyen állt a 28 EU-tagállam között, ami visszalépés a 2017. évi 21. és a 2016. évi 20. helyhez képest (European Commission, 2019).

Árnyalja a képet egy másik releváns mutató, az IMD (*Institute for Management Development*) digitális versenyképességi rangsora, amely három fő faktort tartalmaz: a tudást, a technológiát és a jövőre való felkészültséget. A három tényezőt magába foglaló indikátor szerint Magyarország 63 ország között 2020-ban a 47., 2019-ben a 43., 2018-ban a 46., 2017-ben pedig a 44. helyet foglalta el. A teljesség kedvéért megemlíthető a 2021. évi 45. hely (IMD, 2021:90).

Ezt az egész gazdaságra vonatkozó általános képet kiegészítették és finomították a McKinsey (2018a) kiadványa alapján a kis- és középvállalkozások digitális fejlettségéről levont következtetéseink. Az *e-kereskedelmi értékesítés* a 2019 előtti időszak óta stagnál a hazai kkv-szektorban, és lényegesen alacsonyabb arányú Magyarországon, mint az EU-átlag. Mindez arra enged következtetni, hogy célszerű ösztönözni a hazai kkv-szektor az e-kereskedelmi platformok (weboldal, webshop) és egyéb online értékesítést lehetővé tevő csatornák alkalmazására, amelyek a digi-

tális fejlődésnek csupán első lépései. Tudatosítani kell a vállalkozások vezetőiben, hogy a digitális platformok megkönnyítik a tranzakciókat, a hálózatépítést és az információcserét.

Nem jobb a helyzet a *nemzetközi e-kereskedelem* esetében sem, amely az export része. A KSH adatai szerint Magyarországon a vállalkozások méretével nő az exportbevételek aránya. A legkisebbek, azaz a mikrovállalkozások külső piaci értékesítése minimális. A kkv-k esetében ez is az innovatív, digitális eszközök használatával lenne növelhető. Az ekereskedelmi technológiák elterjedése nemcsak belföldön támogatná a gazdasági növekedést, hanem hozzájárulna az Európai Unió egységes piacának további mélyüléséhez is. Emellett a nemzetközi értékláncokba való bekapcsolódásnak is feltétele a digitalizált kapcsolatok kiépítése.

McKinsey (2018a) javasolta a hazai kkv-k-nak az ún. *valós időben történő online kapcsolattartás* fejlesztését. A kapott eredmények igazolták ezt a javaslatot: szükség van a szektor online kommunikációjának további fejlesztésére legalább az uniós szinthez való felzárkózáshoz. Egy saját – vagy bérelt – weboldal indítása és fenntartása nem igényel különösebb IT-szaktudást, viszont igen költséghatékony lehet. Ennek ellenére 2019-ben a magyar kkv-k mindössze 62 százaléka rendelkezett weboldallal. A hazai kkv-k még nem használják ki a közösségi média, így az online hirdetési platformok lehetőségeit sem, amivel nemcsak a bevételeiket növelhetnék, hanem a fogyasztói igényeket is jobban felmérhetnék, és közvetlen kapcsolatot építhetnének ki a partnereikkel.

*A fejlett adatelemzés a döntéshozattal összefüggésben* vizsgáltuk, hogy a vállalkozásoknak mekkora része él a generált adatmennyiség felhasználásának lehetőségeivel és használja is azt az üzleti életben. Az Eurostat adatai szerint a magyar kkv-k lényegesen elmaradnak európai uniós társaiktól például a weboldalon történő látogatói magatartás és a közösségi médiából nyert adatok elemzése, továbbá a felhőalapú megoldások használata tekintetében is. A megfelelően felhasznált *Big Data* segítséget nyújthat a kkv-k számára a felhasználók fogyasztói és információs viselkedésének megismerésére, az adott piac és a versenytársak felmérésére, javíthatja a marketing- és értékesítési munkát, támogatást adhat az árképzéshez, és optimalizálhatja a logisztikai folyamatokat. E lehetőségek kihasználásával jelentős versenyelőny érhető el.

*A folyamatok optimalizálása és automatizálása* témakörben az elektronikus számlázás és az ügyfélkapcsolatokat kezelő CRM-rendszerek elterjedésének mértékét vizsgáltuk. Ezen a téren is szükség van előrelépésre. Az e-számlázás terén ugyan

már számottevő növekedés figyelhető meg, de ennek oka elsősorban a törvényben előírt kötelező számlaadat-szolgáltatási kötelezettség.

Általános érvénnyel megállapítható, hogy azok a kkv-k járnak élen a digitalizáció terén, amelyek valamely nemzetközi értéklánc elemeiként működnek, az értéklánc tagjaival fennálló online kapcsolatrendszerük révén fejlettebbek, mint azok, amelyek a digitalizáció alapszintjén, így például egyelőre csak a honlapjukon vagy e-piactereken értékesítenek.

Elemzésünk azt is alátámasztotta, hogy a McKinsey-tanulmányban (2018a) felüntetett területek nagymértékű fejlesztésre szorulnak a hazai kkv-k esetében. Az eredményeink szerint lényeges lemaradás mutatható ki az európai uniós digitális éllovas országokhoz viszonyítva.

Tanulmányunk korlátja, hogy a feldolgozott statisztikai adatok a koronavírus-járvány előtti időszakra vonatkoznak. Ugyanakkor ismert, hogy a járvány racionalizálásra, fejlesztésre, innovációra és a digitális technológiák felhasználására ösztönözte (sok esetben kényszerítette) a vállalkozásokat. Ennek alapján jövőbeli kutatási irány lehet egy hasonló vizsgálat a járvány utáni évek adataira támaszkodva. Így nyomon követhető és elemezhető lesz a koronavírus-járványnak a kkv-k digitalizációjára gyakorolt hatása. Ehhez kapcsolódik a nagyvállalatokkal történő mélyebb összehasonlítás mint jövőbeli kutatási irány.

### Hivatkozások

- Asia Business Trade Association (2018). *Enabling Small and Medium Enterprises in the Digital Age*. Singapore <https://static1.squarespace.com/static/59cb8dbe37c581113d249e01/t/5cac589dee6eb07d57414221/1554798756159/Enabling+SMEs+in+the+Digital+Age+%28SME+Summit+June+2018+-+ABTA%29.pdf>
- Beyer, M. A. & Laney, D. (2012). *The Importance of "Big Data": A Definition*. Gartner Report.
- Camisón-Zornoza, C., Lapiedra-Alcamí, R., Segarra-Ciprés, M., & Boronat-Navarro, M. (2004). A meta-analysis of innovation and organizational size. *Organization Studies*, 25(3), 331–361. <https://doi.org/10.1177/0170840604040039>
- Csedő, Z., Zavarkó, M., & Sára, Z. (2019). Innováció-e a digitalizáció? A digitális transzformáció és az innovációmenedzsment tanulságai egy pénzügyi szolgáltatónál. *Vezetéstudomány*, 50(7–8), 88–101. <https://doi.org/10.14267/veztud.2019.07.08>
- Dijcks, J. P. (2013). *Oracle White Paper: Big Data for the Enterprise*. <https://dl.icdst.org/pdfs/files/a01bda2902d033372d6145dcfe766bd.pdf>
- Éltető, A. (2021). Digitalizáció és lokációs előnyök Magyarországon. *Külgazdaság*, 65(5–6), 91–105. <https://doi.org/10.47630/kulg.2021.65.5-6.91>
- Európai Számvevőszék (2015). Különjelentés: *Eredményes volt-e a kkv-knek az elektronikus kereskedelem (e-kereskedelem) területén nyújtott ERFA-támogatás?* [https://www.eca.europa.eu/Lists/ECADocuments/SR14\\_20/SR14\\_20\\_HU.pdf](https://www.eca.europa.eu/Lists/ECADocuments/SR14_20/SR14_20_HU.pdf)

- European Commission (2019). *Shaping Europe's digital future*. <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/library/digital-economy-and-society-index-desi-2019>
- Eurostat (2020). *Database*. <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
- Fichman, R. G., Dos Santos, B. L., & Zhiqiang, Z. (2014). Digital Innovation as a Fundamental and Powerful Concept in the Information Systems Curriculum. *MIS Quarterly*, 38(2), 329–353. <https://doi.org/10.25300/misq/2014/38.2.01>
- Gouardères, F. (2020). *A kis- és középvállalkozások*. Európai Parlament. Ismertető az Európai Unióról. <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/hu/sheet/63/a-kis-es-kozepvallalkozasok>
- Györi, Á. & Czakó, Á. (2019). Innováció és pénzügyi-gazdálkodói kultúra. Az innovációs aktivitás egyes magyarázó tényezői a kkv-szektorban. *Szociológiai Szemle*, 29(1), 85–116. <http://real.mtak.hu/99780/>
- Hagen, I. Zs. & Holló, E. (2017). A hazai kkv-k helyzete, a versenyképesség, innováció és controlling tükrében. *Controller Info*, 5(1), 41–48.
- Harsányi, D., Máté, Z., & Zarándné Vámosi, K. (2021). A honlapok értékelésének szempontrendszere. *Vezetéstudomány*, 52(1), 27–41. <https://doi.org/10.14267/veztud.2021.1.03>
- <https://www.imf.org/~media/Files/Publications/PP/2018/022818MeasuringDigitalEconomy.ashx>
- IMD (2021). *World Digital Competitiveness Ranking 2021*. <https://www.imd.org/centers/world-competitiveness-center/rankings/world-digital-competitiveness/>
- International Monetary Fund (2018). *Measuring the Digital Economy*. Washington. <https://www.imf.org/en/Publications/Policy-Papers/Issues/2018/04/03/022818-measuring-the-digital-economy>
- International Trade Center (2016). *Bringing SMEs Onto the E-Commerce Highway*. Geneva. [http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Publications/Bringing%20SMEs%20onto%20the%20E-Commerce%20Highway\\_final\\_250516\\_Low-res.pdf](http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Publications/Bringing%20SMEs%20onto%20the%20E-Commerce%20Highway_final_250516_Low-res.pdf)
- Krebsz, R. M. (2020). *A haza kis- és középvállalkozások digitális megjelenése és a digitális megoldások használatának fejlődési lehetőségei* c. szakdolgozat, vállalkozásfejlesztés mesterszak, Budapesti Gazdasági Egyetem.
- KSH.hu. *Munkanélküliségi ráta*. [https://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat\\_evkozi/e\\_qlf027g.html](https://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_evkozi/e_qlf027g.html)
- Losonczi, M. & Nagy, Gy. (szerk.). (2020). *A kis- és középvállalkozások nemzetköziesedésének néhány kérdése Magyarországon*. Prosperitas Monográfiák, Budapesti Gazdasági Egyetem. [https://doi.org/10.29180/kkv\\_nemzetkoziesedes.2020](https://doi.org/10.29180/kkv_nemzetkoziesedes.2020)
- Magyar Nemzeti Bank (2017). *Növekedési jelentés*. <https://www.mnb.hu/letoltes/novekedesi-jelentes-2017-hu-web.pdf>
- Marciniak, R., Móricz, P., & Baksa, M. (2020). Lépések a kognitív automatizáció felé: Digitális átalakulás egy magyarországi üzleti szolgáltatóközpontban. *Vezetéstudomány*, 51(6), 42–55. <https://doi.org/10.14267/veztud.2020.06.05>
- Matt, C., Hess, T., & Benlian, A. (2015). Digital Transformation Strategies. *Business & Information Systems Engineering*, 57(5), 339–343. <https://doi.org/10.1007/s12599-015-0401-5>
- McKinsey (2018a). The Rise of Digital Challengers – How digitization can become the next growth engine for Central and Eastern Europe – Perspective on Hungary. [https://digitalchallengers.mckinsey.com/files/Rise\\_of\\_Digital\\_Challengers\\_Perspective%20on%20Hungary.pdf](https://digitalchallengers.mckinsey.com/files/Rise_of_Digital_Challengers_Perspective%20on%20Hungary.pdf)
- McKinsey (2018b). The rise of Digital Challengers – How digitization can become the next growth engine for Central and Eastern Europe. [https://digitalchallengers.mckinsey.com/files/McKinsey%20CEE%20report\\_The%20Rise%20of%20Digital%20Challengers.pdf](https://digitalchallengers.mckinsey.com/files/McKinsey%20CEE%20report_The%20Rise%20of%20Digital%20Challengers.pdf)
- Mell, P. & Grance, T. (2011). *The NIST Definition of Cloud Computing. Recommendations of the National Institute of Standards and Technology*. NIST Special Publication 800-145 <https://nvlpubs.nist.gov/nistpubs/Legacy/SP/nistspecialpublication800-145.pdf> <https://doi.org/10.6028/nist.sp.800-145>
- OECD (2019). *OECD Digital for SMEs Global Initiative*. <http://www.oecd.org/going-digital/sme/resources/D4SME-Brochure.pdf>

- Pajor, A. (2019). *A digitalizáció által okozott kihívások a közvetlen adóztatásban*. Magyar Rendészettudományi Társaság Vám- és Pénzügyőri Tagozat, Budapest, [https://nkerepo.uninke.hu/xmlui/bitstream/handle/123456789/14723/11\\_Pajor\\_Andrea\\_A\\_digitalizacio\\_altal\\_ozokott\\_kihivasok.pdf?sequence=32](https://nkerepo.uninke.hu/xmlui/bitstream/handle/123456789/14723/11_Pajor_Andrea_A_digitalizacio_altal_ozokott_kihivasok.pdf?sequence=32) <https://doi.org/10.37372/mrtvtpt.2019.1.1>
- Pajor, G. (2015). *Működőképes az üzleti stratégiád a digitális világban?* Bitport.hu <https://bitport.hu/mukodokepes-az-uzleti-strategiad-a-digitalis-vilagban.html>
- Pasadilla, G. O. & Wirjo, A. (2018). Globalization, Inclusion, and E-Commerce: Agenda for SMEs. *Asia-Pacific Research and Training Network on Trade*, Brief No. 53/March, 1–12. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1586204>
- Payne, A. (2007). *CRM-kézikönyv*. HVG Kiadó, Budapest.
- Szalavetz, A. & Somosi, S. (2019). Ipar 4.0-technológiák és a magyarországi fejlődés-felzárkózás hajtóerőinek megváltozása – gazdaságpolitikai tanulságok. *Külgazdaság*, 63(3–4), 66–93. <https://doi.org/10.47630/kulg.2019.63.3-4.66>
- Szalavetz, A. (2019). Mesterséges intelligencia és technológiavezérelt termelékenységemelkedés. *Külgazdaság*, 63(7–8), 53–79. <https://doi.org/10.47630/kulg.2019.63.7-8.53>
- World Trade Organization (2019). *Technological Innovation, Supply Chain Trade, and Workers in a Globalized World*. Geneva. [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/gvc\\_dev\\_report\\_2019\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/gvc_dev_report_2019_e.pdf)
- Zablah, A. R., Bellenger, D. N., & Johnston, W. J. (2004). Customer Relationship Management (CRM) Implementation Gaps. *Journal of Personal Selling and Sales Management*, 24, 279–295. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2004.01.006>

# ÚJ KÖNYVEK

## Egy gazdasági felzárkózás anatómiája

### Ismertetés és reflexiók

#### Muraközy László: A koreai rejtély – remetéből világpolgár

(Akadémiai Kiadó, 2020, Budapest, 270 oldal)

című könyvére

FIKÓ LÁSZLÓ\*

*A cikk Muraközy László legfrissebb könyvét mutatja be és elemzi. A kötet a Koreai-félsziget kétezer évnyi gazdaságtörténetét fogja át, középpontjába azonban a 20. század fejleményeit helyezi, fokozott figyelmet szentelve a század második felében kiépülő fejlesztő államnak. A rövid bevezetőt követően a cikk fejezetenként tekinti át és értékeli a könyvet, ennek során az egyes fejezetek tömör bemutatásán túl több esetben ki is egészíti az ott leírtakat, valamint a hiányosságokra is felhívja a figyelmet. Az 1980-as évek demokratizálódási folyamatait és az 1997–1998. évi pénzügyi válság következményeit, illetve a kis- és középvállalkozások és a külföldi működőtőke-beruházások állami iparpolitikában betöltött szerepét lehetett volna bővebben tárgyalni, mivel ezek képezhetik a globalizációhoz alkalmazkodott fejlesztő állam eszközeit.*

Journal of Economic Literature (JEL) kódok: E6, F40, F52, F54, F63, G01, N00.

*Kulcsszavak:* Korea, gazdasági fejlődés, fejlesztő állam.

\* Fikó László, a nagyváradai Partiumi Keresztény Egyetem adjunktusa.  
E-mail: fiko\_laci@yahoo.ca

A kézirat első változata 2021. szeptember 2-án érkezett szerkesztőségünkbe.

<https://doi.org/10.47630/KULG.2021.65.9-10.86>

**Abstract**

**The Anatomy of an Economic Catching-up**

**The Korean puzzle – from hermit to cosmopolite**

(Akadémiai Kiadó, 2020, Budapest, 270 pages)

LÁSZLÓ FIKÓ

The article presents and analyses László Muraközy's latest book. It covers two thousand years of economic history of the Korean peninsula, but focuses on the developments of the 20th century, with a special emphasis on the developmental state that emerged in the second half of the century. Following a brief introduction, the paper reviews the book chapter by chapter, not only providing a concise introduction to each chapter but also supplementing the chapters in several cases and pointing out shortcomings. Amongst these, it is worth mentioning that the democratisation processes of the 1980s and the consequences of the 1997/1998 financial crisis should have been discussed in greater detail in the book. Moving on to the present day, the role of SMEs and Foreign Direct Investment (FDI) in public industrial policy should also have been discussed, as they can be instruments of a developmental state adapted to globalisation.

Journal of Economic Literature (JEL) codes: E6, F40, F52, F54, F63, G01, N00.

*Keywords:* Korea, economic development, developmental state.

---

Az állam gazdasági szerepvállalásának vizsgálata kiemelt fontosságú Muraközy László kutatói munkásságában. A 2012-ben megjelent *Államok kora*, valamint a 2016-ban kiadott *Japán rejtély* című monográfiák után a most bemutatásra kerülő kötet ennek a hosszú kutatásnak egy következő logikus lépése. Az Akadémiai Kiadó gondozásában 2020-ban megjelent mű 270 oldalon, öt fejezetre bontva mutatja be a dél-koreai gazdasági csoda létrejöttének körülményeit.

**A kínai kulturális hatás szerepe Korea fejlődésében**

Az első fejezet a Koreai-félsziget fejlődését a kezdetektől egészen a 20. századig követi nyomon. A fejezet elején az ókori Kínát a Római Birodalommal hasonlítja össze a szerző. A két birodalom közötti különbséget legjobban a városok szemléltetik. A Római Birodalom városai önálló politikai és gazdasági egységet alkottak, választott vezetőkkel rendelkeztek, a környező vidékkel szervesen fejlődtek, annak központját jelentették. A Nyugatrómai Birodalom összeomlása után a városok az európai fejlődés kiindulópontjait képezték. Ettől eltérően a kínai városok csupán a központi hatalom helyi eszközei voltak, szigorú bürokratikus uralom alatt álltak, meg volt szabva, hogy ki, mikor és hová léphet be. A városi vezetőket központi-

lag nevezték ki, nem rendelkeztek helyi kötődéssel, emiatt legfőbb érdekük az volt, hogy minél nagyobb haszonra tegyenek szert a város révén. A városok példája alapján látható, hogy Kína nagymértékben centralizált volt, a kiterjedt és korrupcióra hajlamos bürokrácia pedig meghatározó szerepet játszott a birodalom irányításában, része volt az elitnek. Az említett jelenségek fényében nem meglepő, hogy a Római Birodalom gazdasági, pénzügyi és katonai téren sikeresebb volt Kínánál. Mivel a Kínai Birodalom a 20. századig fennmaradt, ezért Bizánchoz hasonlóan gátolta környezete fejlődését. A Kínai Birodalom fennmaradása a kínai kultúrának, ezen belül a konfucianizmusnak tulajdonítható. Ez a szabályrendszer meghatározza a társadalmi kapcsolatok során tanúsítandó magatartást. A világ rendjéhez történő alkalmazkodást, a társadalmi konvenciók elfogadását hirdeti. A konfucianizmus állami ideológiává vált, mivel kiválóan szolgálta az elit érdekeit a hatalom megtartása és kiterjesztése terén. Ezek a mélyen beágyazódott informális intézmények biztosították a folytonosságot.

Az első fejezet további részeiben a szerző a Koreai-félsziget kétezer éves történelmét foglalja össze egészen a 20. század elején bekövetkezett japán megszállásig. Ezt az igen hosszú időszakot az erős kínai hatás, ezzel párhuzamosan pedig az egyre mélyülő konfucianizmus jellemezte, ami keretet adott a kiépülő koreai intézményrendszernek. Már az időszak kezdetén komplex bürokrácia működött a Koreai-félszigeten, a konfucianizmus és a kínai klasszikusok pedig a bürokraták felkészítésének részét képezték. Később, a vizsgált időszak vége felé a konfucianizmus már áthatotta az egész társadalmat, így meghatározta a családon belüli viszonyokat is. A gazdaság fejlődésében nem érdekelt uralkodók, a kiterjedt bürokrácia és a konfucianizmus hagyományaiból következő társadalmi stabilitás gazdasági stagnáláshoz, elzárkózáshoz és átható korrupcióhoz vezetett. Mindezek következtében a 19. század végére az ország a szomszédos hatalmak célpontjává vált. Kína, Oroszország és Japán versenyéből az utóbbi került ki győztesen, miután 1894-ben legyőzte Kínát, 1904-ben pedig Oroszország fölött diadalmaskodott. E háborúk következtében Korea 1905-ben elvesztette szuverenitását, 1910-ben pedig Japán gyarmata lett.

Az első fejezet elején a Római Birodalom és a Kínai Birodalom közötti eltérések ismertetése, valamint a konfucianizmus rövid bemutatása nagyon fontos a kötetben, mert ennek révén válik érthetővé a kínai kulturális hatás szerepe a Koreai-félszigeten. Ezt a részt a félsziget kétezer éves történetének leírása követi. A szerző nem veszik el a kötet témaválasztása szempontjából fölösleges történelmi részletekben. Ezt a hosszú időszakot tömören, céltudatosan tárja az olvasó elé, mindvégig a gazdasági fejlődés kérdéskörére összpontosítva.



Az erőteljes kínai kulturális hatás mellett a 19. századra az ország bezárkózása és lemaradása volt megfigyelhető, határozott gazdaságfejlesztési célkitűzésekkel rendelkező központi irányítás révén azonban a képzett bürokrácia és a konfucianus etika szerint nevelkedett társadalom látványos eredményeket volt képes elérni a 20. században. Ennek mikéntjeit ismerhetjük meg a továbbiakban.

### **A gyarmati időszak hozzájárulása a későbbi sikerekhez**

A japán megszállás évtizedeit a kötet második fejezete mutatja be. Az 1905 és 1945 közötti időszak rengeteg szenvedést okozott a koreai népnek, a japán megszállók erőteljes asszimilációs politikát folytattak. A megszállás kezdetén a mezőgazdaság volt a legfontosabb ágazat, mert Japán a gyarmatokról igyekezett fedezni rizsszükségletét, a pénzügyi rendszer kiépítése után azonban számottevő japán tőke áramlott Koreába, aminek révén jelentős ipari kapacitások jöttek létre. A nagyszámú helybéli bürokratát is alkalmazó gyarmati kormányzat gazdaságfejlesztési stratégiája elsősorban a japán tulajdonú nagyvállalatoknak kedvezett. Ők olcsó hitelekhez, adókedvezményekhez és különféle egyéb támogatásokhoz juthattak, de a koreai cégek lehetőségei is megnövekedtek a hitelhez jutás terén. 1938-ra a vállalatok 42 százaléka koreai tulajdonban volt, bár ezek kis vállalatok voltak és főként a könnyűiparban, a kereskedelemben és az élelmiszeriparban működtek. A nehéziparban és vegyiparban tevékenykedő tőkeerős nagyvállalatok japán tulajdonban voltak. Fontos volt ugyanakkor a vegyes vállalatok szerepe, amelyek révén a koreai cégek szaktudáshoz és tőkéhez juthattak. 1940-ben a vállalatok 27 százaléka vegyes tulajdonú volt. A háborús készülődés az 1930-as években felgyorsította a koreai iparfejlesztést, mivel a félsziget a kínai terjeszkedés bázisát képezte. A nehézipart a félsziget északi részére telepítették, a déli részen a könnyűipar és az élelmiszeripar dominált. 1940-re Korea ipari exportórré vált, de a mezőgazdasági export mindvégig fontos maradt. A fejletlen belső piac miatt a Japánba irányuló export dinamizálta a gazdaságot.

A gyarmati időszak bemutatása után a szerző kitér annak hosszú távú következményeire és hatásaira. A gyarmati uralom végén 2,2 milliárd dollár értékű japán ipari vagyont maradt Dél-Koreában.<sup>1</sup> Ezek a kapacitások az 1950 és 1953 közötti koreai háború pusztításai ellenére is számottevők maradtak. A lezajlott iparosítás további fontos hozadéka volt, hogy létrejött a koreai ipari munkások rétege, az alapfokú – japán nyelvű – oktatás kiterjedtebbé vált, valamint a szakképző intézmények növekvő

<sup>1</sup> A koreai félsziget második világháború utáni felosztását a harmadik fejezet bemutatása kapcsán tárgyalom.

száma miatt javult a humán tőke minősége. A gazdaság és a társadalom modernizációján túlmenően a szerző hangsúlyozza, hogy a gyarmati időszakban, a gazdaságnak a bankrendszer révén történő sikeres fejlesztése során tapasztalatokat szerző üzletemberek és bürokraták ismeretei a japánok távozása után is megmaradtak.

A japán megszállás hosszú távú hatásait érdemes egy kicsit részletesebben kifejteni. Az amerikai katonai kormányzat a második világháború után érintetlenül hagyta a gyarmati állam bürokráciáját, a rendőrséget és a katonaságot. A gazdaság pénzügyi rendszeren keresztül történő állami irányításának eszközrendszere és gyakorlata szintén fennmaradt. Ezeket a gyarmati államtól öröklött képességeket az 1948 és 1960 közötti Li-kormányzat nem aknáztta ki megfelelően. Az 1961 utáni Pak-kormányzat azonban a gyarmati időszakban bevezetett, állam által vezérelt exportorientált fejlődés mellett döntött, mert az elit célja ekkor már a gyors gazdasági fejlődés előmozdítása volt. A folytonosság az üzleti szférában is megfigyelhető. Bár a gyarmati kormányzat a japán vállalatokat részesítette előnyben, Dél-Korea sikeressé vált nagyvállalatai pedig zömében a gyarmati kor után alakultak meg, ennek ellenére hangsúlyozandó, hogy ezeket a nagyvállalatokat olyan üzletemberek alapították, akik a gyarmati rendszerben szereztek tapasztalatokat. Az ipari infrastruktúrát szintén megörökölte Dél-Korea a gyarmati államtól. A félsziget déli részén a könnyűipar dominált, ami kedvezett a későbbi gyors fejlődésnek, mert egyszerűbb volt exportképesé tenni. A koreai háború alatt jelentős pusztítást szenvedett el az ipari infrastruktúra, ugyanakkor a gyárakat újra felépíteni már egyszerűbb feladat, mint újakat létrehozni, amire a gyors és kiemelkedően sikeres nyugatnémet és japán újjáépítés is jó példa (Kohli, 1994, 1997). A japán gyarmatosítás hozadékát tehát nem a megépült ipari kapacitásokban és a létrejött vállalatokban célszerű mérni, hanem inkább a későbbiekben felhasználható fejlesztési és vezetési tapasztalatokban.

### **A fejlesztő állam kiépülése**

A harmadik, igen terjedelmes fejezet a fejlesztő állam megszületésének és virágzásának időszakát mutatja be. A fejezetben a szerző az 1961 és 1979 közötti Pak Csong Hee-rendszer alatt történt eseményekre koncentrált, de röviden kitért a második világháború utáni másfél évtized fejleményeire is. A második világháború után a Koreai-félszigetet az Egyesült Államok és a Szovjetunió felosztotta egymás között. A szovjet érdekszférába vont területen létrejött Észak-Korea, míg a félsziget déli részén az Egyesült Államok által támogatott Dél-Korea. A szerző nem tárgyalja

a szocialista Észak-Koreát, a kötetben a továbbiakban a kapitalista Dél-Korea tapasztalatait tekinti át.<sup>2</sup>

Az amerikai katonai kormányzás évei után 1948 és 1960 között Li Szin Man irányította az országot. A Li-adminisztrációnak nem volt átfogó gazdaságfejlesztési stratégiája, mivel az ország hatalmas mennyiségű amerikai segílyt kapott a koreai háború után, ezért erre nem is volt szüksége. Az állam a pénzügyi rendszeren keresztül a gyarmati időkhöz hasonlóan aktívan beavatkozott a gazdaság működésébe, ezt azonban a rövid távú politikai haszonszerzés motiválta. Mindezek ellenére ennek az időszaknak is voltak a későbbi sikereket megalapozó fejleményei. Lezajlott a föld-reform, amelynek eredményeként 1957-re a vidéki lakosság 88 százaléka földtulajdonhoz jutott. Végbement a japán ipari vagyron privatizációja, ennek nyomán 1956-ra az egykori japán vállalatok 90 százaléka magánkézbe került. Általában az egykori hivatali alkalmazottak vásárolták meg őket, de kivették a részüket a privatizációból a volt földbirtokosok is, akik sok esetben már a második világháború előtt is működtettek üzemeket. Nagyszámú új vállalat is létrejött ebben az időszakban. 1985-ben az 50 legnagyobb vállalat (*csebol*<sup>3</sup>) közül 23 a Li-kormányzat idején alakult meg. A heves diáklázadások miatt 1960. április 19-én Li lemondásra kényszerült, amit zűrzavaros időszak követett. A hatalmi vákuumot kihasználva 1961. május 20-án a Pak Csong Hee által vezetett katonai junta vette át az ország irányítását. Pak a japán hadsereg tisztjeként szolgált a második világháború alatt, a katonai akadémiát Tokióban végezte, példaképeinek a japán Meidzsi-időszak vezető bürokratáit tekintette. Uralma során mindvégig szoros kapcsolatot ápolt Japánnal, amely Dél-Korea egyik legfontosabb gazdasági partnere volt ebben az időszakban. Jelentős mennyiségű hitel, fizikai tőke és segíly érkezett Japánból, és az export számottevő része is oda irányult.

A Pak-rendszer létét leginkább a fokozódó észak-koreai háborús fenyegetés, valamint a csökkenő amerikai segílyek veszélyeztették. A megoldást az exportorientált iparosításban találták meg. Az exportból származó bevételek helyettesítették a csökkenő segílyeket, az iparosítás során kiépített nehéz- és vegyipar ugyanakkor az ország védelmi képességeit is emelte. Korea államilag irányított iparosodásának három fontos összetevője volt: a *csebolok*, az állami bankrendszer és a képzett bürokrácia. A katonai hatalomátvétel után a legnagyobb *csebolok* vezetőit bebörtönözték, és

<sup>2</sup> A szocializmus és a kapitalizmus közötti különbséget közérthetően mutatja be Kornai (2011).

<sup>3</sup> A *csebol* magántulajdonban lévő vállalati konglomerátum, amelyet egy adott család birtokol és irányít. Tevékenységi köre igen szerteágazó, számos iparágban működhetnek leányvállalatai. A *csebolok* már a gyarmati időszakban megjelentek, de felemelkedésük a Li Szin Man-rendszer idejére tehető (Kim, 1976; Kohli, 1994).

csak az együttműködésükért cserében engedték szabadon őket. Az állami tulajdonba került pénzügyi rendszeren keresztül a csebolok kedvezményes hitelekhez juthattak, ha teljesítették a kiszabott beruházási feladatokat, és megvalósították a kitűzött exportcélokat. Az állami fejlesztési elképzeléseket a képzett és lojális bürokrácia dolgozta ki részletesen, és ültette a gyakorlatba. A bemutatott sajátos gazdaságpolitikai megoldások miatt nevezték *fejlesztő államnak* Dél-Koreát.<sup>4</sup> A fejlesztő állam intézményeinek kiépítése során Pak nagymértékben támaszkodott a gyarmati tapasztalatokra, de azokat átalakította és korszerűsítette. A Pak-rendszer első évtizedét a hatalom megszilárdítása és az exportorientált fejlődés intézményeinek kiépítése kísérte. Az évtized végére jelentős exportsikerekkel büszkélkedhetett Dél-Korea. Ezután az 1970-es években az iparstruktúra tudatos átalakítása, a nehézipar kifejlesztése és dominánssá válása zajlott le. Mindezzel párhuzamosan azonban fokozódott a gazdasági instabilitás, és növekedtek a társadalmi feszültségek. A belső nehézségek és az olajválságok miatt megcsappant nemzetközi kereslet ellenére a koreai export dinamikusan nőtt ebben az időszakban, a kiépült gigantikus termelési kapacitások pedig megalapozták a későbbi expanziót. A nehézipar kiépítése során bekövetkezett gyors fejlődés nyomán a csebolok és a munkások érdekérvényesítő képessége nagymértékben megnőtt,<sup>5</sup> emiatt erősödött a rendszerrel szembeni ellenállás. Az évtized végére Pak politikailag elszigetelődött, képtelen volt uralni az államapparátust. A Pak-rendszernek az elnök elleni merénylet vetett véget 1979 októberében.

A harmadik fejezet a kötet központi egységét képezi. Az azt megelőző fejezetek a fejlesztő állam kiépüléséhez vezető történelmi előzményeket mutatták be, az utána következők pedig – miként ez a továbbiakból kitűnik – a fejlesztő állam intézményeinek leépítését, a demokrácia és a piacgazdaság irányába történt elmozdulást tárgyalják. Mindez nem véletlen, mert a fejlesztő állam virágzásának időszakára vezethetők vissza a későbbi gazdasági sikerek, amelyeknek köszönhetően Dél-Korea már az 1990-es évek eleje óta fejlett ipari országnak tekinthető. Az ország megértéséhez elengedhetetlen az 1960-as és 1970-es évek ismerete, emiatt a kötet leghosszabb fejezete igen részletes betekintést ad az adott időszak történéseibe. A fejlesztő állam intézményi keretének kiépítésén, az exportorientált fejlődés beindításán, valamint az iparstruktúra átalakításán túlmenően a fejezet Pak Chung Hee életével, valamint a fontosabb csebolokkal is megismertet.

<sup>4</sup> A fejlesztő állam sajátos gazdaságpolitikai eszközeit magyar nyelven Vigvári (2009) foglalja össze.

<sup>5</sup> A hatalmas ipari központokba csoportosított munkások könnyebben tudtak szervezkedni, javuló munkakörülményeket, majd később demokráciát követeltek. A növekvő reálbérek ellenére tömegtüntetések jellemezték az 1970-es éveket (Chu, 1998).

### Demokratikus átalakulás, pénzügyi liberalizáció, válság

A Pak elleni merénnyel véget ért a fejlesztő állam aranykora is. Az 1980-as és 1990-es éveket már a fejlesztő állam átalakítására tett reformkísérletek és a demokratikus folyamatok megindulása jellemezte. Ezt mutatja be a negyedik fejezet. Pak Csong Hee halála után Cson Duhvan tábornok ragadta magához a hatalmat. A Cson-kormány gazdaságpolitikája megpróbált eltávolodni a korábbi közvetlen állami beavatkozástól. 1981 és 1983 között privatizálták az állami bankokat, a néhez- és vegyipar kedvezményeit megszüntették, a kamatlábak emelkedtek, a szubvenciók csökkentek, a külföldi tőkét fokozottan bevonták a finanszírozásba.<sup>6</sup> Az 1980-as évek jelentős gazdasági sikereket hoztak, mivel beérték az elmúlt időszak beruházásai, az élénk vilápiaci kereslet miatt pedig lehetőség volt kihasználni a kiépített hatalmas kapacitásokat, ami külkereskedelmi többletbe vezetett. Aggasztó fejlemény volt ugyanakkor a rövid lejáratú külföldi hitelek arányának megugrása. Cson tábornokot Ro Theu követte, aki 1988-ban demokratikus választások révén került hatalomra.<sup>7</sup> 1993 és 1998 között a civil Kim Jongszam töltötte be az elnöki tisztséget. Megtörte a katonai diktatúra hagyományait, és tovább csökkentette az állami beavatkozásokat, liberalizálta a külföldi tőke beáramlását.<sup>8</sup> Az 1994. évi pénzügyi liberalizáció után a külföldi rövid távú tőkék akadály nélkül áramolhattak be az országba. Ezekből a helyi bankrendszer hosszú távú kölcsönöket folyósított a vállalati szférának. A hitelezési standardok igen lazák voltak, a bankok a liberalizált pénzügyi rendszer időszakában is a régi beidegződések alapján folytatták a vállalati szektor hitelezését. A vállalati szférát alacsony hatékonyság és kihasználatlan kapacitások jellemezték, az export gyengélkedett, a külkereskedelmi mérleg negatív volt.

<sup>6</sup> A liberalizációs lépésektől azt remélték, hogy a csebolok hatalma csökkenni fog. Nem számítottak rá, hogy az óvintézkedések ellenére a csebolok felvásárolják a bankokat, és saját kezükbe veszik a finanszírozás problémáját. A 80-as években a csebolok látványosan növekedtek. A legnagyobb 10 csebol részesedése a GNP-ből 1984-re meghaladta a 60 százalékot (Amsden, 1989).

<sup>7</sup> A kormányzat kegyetlen fellépése ellenére az ellenzéki erők szervezettsége növekedett a 80-as évek elején. Az elnök demokratikus úton történő megválasztását követelték. Cson 1987. április 13-án még kiállt a következő elnök rezsim általi kinevezése mellett. 1987 júniusában milliós részvételű tüntetések rázták meg az országot, az egyetemi ifjúság, az ipari munkások és a középosztály részvételével. A tüntetések nyomán Ro Theu, az uralkodó párt elnöke demokratikus választásokat jelentett be. Megjegyzendő, hogy a munkásmozgalmak felől érkező fenyegetés miatt a csebolok nem vették ki részüket a demokrácia érdekében folytatott küzdelemből, mert az elnyomó állam garantálta az alacsony béreket, ugyanakkor nagy szerepük van abban, hogy az állam aktív gazdasági beavatkozásai visszaszorultak (Minns, 2001).

<sup>8</sup> A liberalizáció során megszüntették a Gazdaságtervezési Hivatalt (EPB), ami többek között a külföldről érkező hitelek felügyeletét látta el. A fejlesztő állam fontos intézményi megoldásainak lebontása komoly veszélynek tette ki a dél-koreai gazdaságot (Lim & Jang, 2006).

A kedvezőtlen előjelek ellenére a csebolok bátran növelték adósságállományukat, mivel bízhattak az állami kimentésben.<sup>9</sup> Az 1997 júliusában Thaiföldön kirobbant ázsiai pénzügyi válság következtében azonban a külföldi tőke áramlásának iránya megfordult, a külföldi befektetők kivonták a tőkét a kockázatos régióból. Mindez párosulva a nagymértékben eladósodott vállalati szektor csődjeivel a bankrendszer fizetéképtelenségéhez vezetett. A kialakult mély válság a frissen megválasztott Kim Dedzsung elnök számára lehetőséget kínált a régóta halogatott hosszú távú reformok megvalósítására. Megerősítették a pénzügyi rendszer szabályozását, ennek nyomán független központi bank és egységes pénzügyi felügyelet jött létre. Növelték a devizatartalékokat, és SWAP-egyezményeket kötöttek a környező országokkal. A reformok után a pénzügyi rendszer válságtűrővé vált. A válság során a csebolok átszervezése is lezajlott.<sup>10</sup> Az egymást átfedő kapacitásokat megszüntették, ezáltal a kulcsiparágakra koncentrálhattak, növelték az átláthatóságot, csökkentették az adósságokat. A reformok harmadik fontos területe a munkapiacot érintette. Rugalmas munkapiacot hoztak létre, ezzel párhuzamosan pedig megerősítették a szociális védőhálót. A lezajlott reformok ellenére az állam szerepe jelentős maradt. Valódi áttörés a pénzügyi rendszer reformja terén történt.

A negyedik fejezet igen mozgalmas, változásokkal teli időszakot dolgoz fel. Sajnos azonban a szerző nem részletezi eléggé az akkori eseményeket. Különösen az 1980-as évek fejleményei kapcsán lehet ilyen érzése az olvasónak. Ez azért gond, mert számos máig ható folyamat vette kezdetét vagy bontakozott ki ebben az évtizedben. A legfontosabb a társadalmi erőviszonyok megváltozása a lezajlott iparosítás következtében, aminek hatására az addig elnyomott társadalmi csoportok szembeálltak a hatalommal, ami demokratikus folyamatokat generált. A liberalizációs folyamatokat is érdemes hangsúlyozni, amelyeket kihasználva a csebolok óriási méretűre növekedtek. Az 1990-es években pedig az 1997–1998. évi ázsiai pénzügyi válság, annak Dél-Koreába történő begyűrűzése és a válság idején végrehajtott re-

<sup>9</sup> A csebolok érdekérvényesítő képessége igen erőteljes volt az 1990-es évek elején, mert a demokratikus politikai versenyben a politikusok jobban rá voltak szorulva a nagyvállalatoktól érkező politikai támogatásokra, ami megnövelte a csebolok jelentőségét. A politikusok rá voltak kényszerülve, hogy kedvezzenek a cseboloknak (Kang, 2003).

<sup>10</sup> A csebolok végrehajtották az állam által előírt reformokat. Eladták vagy felszámolták a hozzájuk tartozó eladósodott vállalatokat, és a kulcságazataikra koncentráltak. Javult a transzparencia, ami megkönnyítette a befektetők döntéseit. Javult továbbá a vállalatok irányítása is, például külső igazgatósági tagok alkalmazásával. Mindez azonban állami kényszer hatására történt (Choe & Pattnaik, 2007). A Kim Dedzsung-kormányzat a válságkezelés időszakában régimódi állam–csebol kapcsolatrendszert hozta vissza, amelyben a reformokkal ellenkező vállalatok kimentését megtagadták. A reformok után a nagyvállalatok a piac irányítása alá kerültek (Cherry, 2003, 2005).

formok érdemeltek volna bővebb ismertetést. Különösen a csebolok átszervezésének hosszabb bemutatását hiányolom. Ezeknek a témáknak bővebb kifejtése fontos adalék lett volna Dél-Korea mélyebb megismeréséhez és megértéséhez. Természetesen meg lehet érteni a szerző döntését, hogy nagyívű munkájában igyekezett a legfontosabb kérdésekre fókuszálni.

### **A fejlesztő állam napjainkban**

Az ázsiai pénzügyi válság utáni időszak fejleményeit és a jövő kihívásait a kötet zárófejezete tárgyalja. A végrehajtott reformok ellenállóvá, válságtűrővé tették a pénzügyi rendszert, emiatt a 2008–2009. évi nemzetközi pénzügyi és gazdasági válság nem okozott jelentős károkat. A 2010-es évekre Dél-Korea felzárkózott az OECD-országokhoz, az 1 főre jutó GDP az OECD-átlag 89 százaléka volt 2017-ben. Mindez új kihívásokat jelent, mert az eddig követett növekedési modell, amely a magas beruházási rátára és a munkaerő fokozott bevonására épült, a kifulladás jeleit mutatja. Emiatt a beruházások nyakló nélküli növelése helyett az innovációra kívánják a hangsúlyt helyezni a továbbiakban. A kormány a kkv-szektorot szeretné innovációra ösztönözni,<sup>11</sup> az átláthatatlan működésű, alacsony hatékonyságú csebolok azonban továbbra is uralják a gazdaságot, ismét új szektorok felé terjeszkednek, politikai kapcsolataik révén ellenállnak a mélyreható reformoknak. Az alacsony termelékenységű munkaerő fokozott bevonását pedig az előregedő társadalom fogja akadályozni a jövőben, emiatt az oktatási rendszer minőségének javítása elengedhetetlen feladat. Az állami oktatási intézmények hiányosságai miatt igen jelentős a magániskolák és a különórát adó oktatási intézmények szerepe, ami nagy terhet ró a családokra. Az említettekkel összefüggésben a szociális védőhálót is szükséges megerősíteni. Az idős lakosság 45 százaléka szegénységi küszöb alatt él, mivel a kkv-knál dolgozók fizetése alacsony, nyugdíjban pedig általában nem részesülnek. Mindez a hagyományosan alacsony állami kiadások emelkedésével fog jární, ami adóemeléseket feltételez. Az útkeresés során a kormány a fejlesztő állam hagyományos eszközeit ösztönösen használja, a fejlesztő állam teljes felszámolása tehát még nem történt meg. Fontos kérdés, hogy a felzárkózás után a dél-koreai gazdaság is stagnálni fog-e, ahogyan az Japán esetében történt. Dél-Korea azonban sokkal ki-

<sup>11</sup> Az ázsiai pénzügyi válság után az állam jelentős szerepet vállalt az innovatív kkv-k ösztönzése terén. A beavatkozások magukba foglaltak pénzügyi támogatásokat, hitelgaranciát és infrastrukturális beruházásokat (Kalinowsky, 2008). A 2004-ben kezdődött regionális fejlesztési program keretében pedig az innovációt a kkv-k, valamint a helyi egyetemek és kutatóközpontok együttműködése révén igyekeztek elősegíteni (Koo, 2013).

sebb, nyitottabb gazdaság, amely jobban össze van kapcsolódva a világgazdasággal, a pénzügyi rendszert pedig sikerült felkészíteni a globalizáció kihívásaira. A szerző véleménye szerint a tapasztalatok fényében bizakodni lehet abban, hogy lépésről lépésre előre tud haladni az ország a felmerülő problémák megoldásában.

A záró fejezetben a kormányzat által napjainkban alkalmazott gazdaságfejlesztési eszközöknek érdemes lett volna nagyobb figyelmet szentelni. Említésre kerül a kkv-k szerepe az innovációban, részleteket azonban nem tudunk meg a kormány elképzeléseiről. A külföldi működő tőke vonzásának kérdése ugyanakkor teljesen kimarad, annak ellenére, hogy a 2000-es évek elejétől kezdve látványosan fokozódik a Dél-Koreába irányuló beáramlás. A külföldi működőtőke-beáramlás minimális volt a fejlesztő állam aranykorában, csupán az 1990-es évek végén, az ázsiai pénzügyi válság során gyorsult fel.<sup>12</sup> Mindez érthető, mert a fejlesztő állam hagyományos iparpolitikája a szűkös erőforrások állami elosztására épült.

A válság idején végrehajtott reformok keretében határozott lépéseket tettek a külföldi működőtőke-vonzás erősítésére, egyszerűbb szabályozást és pénzügyi ösztönzőket vezettek be, továbbá a beruházókat segítő ügynökséget hoztak létre (Nicolas et al., 2013). Az FDI-vonzás során a nemzeti fejlesztési célok kapnak prioritást. Az állami beavatkozások a külföldi működő tőkét olyan területekre irányítják, ahol a hazai ipar technológiatranszferre szorul, ennek során a vegyesvállalatokat részesítik előnyben a felvásárlással szemben (Thurbon & Weiss, 2005). A külföldi működőtőke-befektetések ösztönzése és a kkv-k támogatása a globalizáció kihívásaihoz alkalmazkodott fejlesztő állam eszközének tekinthető.

## **Összefoglalás, következtetések**

Muraközy László könyve hiánypótló a magyar nyelvű közgazdasági irodalomban. Tudományos cikkek és doktori értekezések foglalkoztak már a dél-koreai fejlesztő állammal, amelyek azonban az ország fejlődését ilyen részletességgel még nem mutatták be. A szerző a művében a Koreai-félsziget kétezer évnyi történetét fogta át, a középpontba mindvégig a gazdaság helyzetét és az azt befolyásoló tényezőket helyezve. Hangsúlyozta a kétezer évnyi konfuciózus nevelésnek a koreai népmagatartására, a hatalomhoz való viszonyulására gyakorolt fundamentális hatását. Mindez a 19. század végéig a bezárkózás és a fejletlenség elfogadását eredményezte, de megfelelő irányítás mellett gazdasági csoda valósulhatott meg.

<sup>12</sup> <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD?locations=KR>. Megnyitva: 2021. 08. 10.



A szerző – nagyon helyesen, mert ez közgazdasági munka – nem vészt el a koreai őstörténet leírásában. Csak azokat a jelenségeket hangsúlyozta, amelyek a 20. századi események és folyamatok megértéséhez szükségesek. Rövid időn belül a 20. század elején történt japán megszállásnál találja magát az olvasó, innen pedig már közvetlen a kapcsolat a század második felében kialakuló fejlesztő állammal. Ennek kiépülése, virágzása, majd lassú átalakulása képezi a kötet fókuszát. Ezt mi sem jelzi jobban, mint az, hogy a Pak-rendszer 18 esztendejét a könyv leghosszabb fejezete mutatja be igen részletesen. Az ez utáni időszakokra azonban mintha egy kicsit kevesebb figyelmet szentelt volna, pedig az 1980-as és 1990-es évek demokratizálódási folyamatai és ezzel párhuzamosan a fejlesztő állam intézményrendszerének leépítése szintén nagyon izgalmas és fontos témakör. Az 1997–1998. évi ázsiai pénzügyi válságot követő reformokat is érdemes lett volna részletesebben bemutatni, különös tekintettel a csebolok átszervezésére. A válságkezelés után pedig hangsúlyozni lehetett volna az állam kiemelt szerepét a kvk-k támogatásában és a külföldi működőtőke-befektetések ösztönzésében. Ezek az apró hiányosságok azonban nem kisebbítik a szerző eredményeit, a könyv érdemeit. *A koreai rejtély* nagyon fontos hiánypótló kötet, amelyet szeretettel ajánlok a közgazdasági előképzettséggel rendelkező, a koreai gazdaságtörténet és a fejlesztő állam témaköre iránt érdeklődő olvasóknak.

#### Hivatkozások

- Amsden, A. H. (1989). *Asia's Next Giant*. Oxford University Press.
- Cherry, J. (2003). The 'Big Deals' and Hynix Semiconductor: state–business relations in post-crisis Korea. *Asia Pacific Business Review*, 10(2), 178–198. <https://doi.org/10.1080/13602380410001677209>
- Cherry, J. (2005). “Big Deal” or big disappointment? The continuing evolution of the South Korean developmental state. *The Pacific Review*, 18(3), 327–354. <https://doi.org/10.1080/09512740500188977>
- Choe, S. & Pattnaik, C. (2007). The transformation of Korean business groups after the Asian crisis. *Journal of Contemporary Asia*, 27(2), 232–255. <https://doi.org/10.1080/00472330701254062>
- Chu, Y. W. (1998). Labor and democratization in South Korea and Taiwan. *Journal of Contemporary Asia*, 28(2), 185–202. <https://doi.org/10.1080/00472339880000121>
- Kalinowski, T. (2008). Korea's recovery since the 1997/98 financial crisis: The last stage of the developmental state. *New Political Economy*, 13(4), 447–462. <https://doi.org/10.1080/13563460802436616>
- Kang, D. (2003). Transaction Costs and Crony Capitalism in East Asia. *Comparative Politics*, 35(4), 439–458. <https://doi.org/10.2307/4150189>
- Kim, K. (1976). Political Factors in the Formation of the Entrepreneurial Elite in South Korea. *Asian Survey*, 16(5), 465–477. <https://doi.org/10.2307/2643194>

- Kohli, A. (1994). Where Do High Growth Political Economies Come From? The Japanese Lineage of Korea's „Developmental State”. *World Development*, 22(9), 1269–1293. [https://doi.org/10.1016/0305-750X\(94\)90004-3](https://doi.org/10.1016/0305-750X(94)90004-3)
- Kohli, A. (1997). Japanese colonialism and Korean development: A reply. *World Development*, 25(6), 883–888. [https://doi.org/10.1016/S0305-750X\(97\)00009-0](https://doi.org/10.1016/S0305-750X(97)00009-0)
- Koo, Y. (2013). Evolution of industrial policies and economic growth in Korea: challenges, crises and responses. *European Review of Industrial Economics and Policy*, 7. <http://revel.unice.fr/eriep/index.html?id=3598> .
- Kornai, J. (2011). *Gondolatok a kapitalizmusról*. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- Lim, H. & Jang, J. (2006). Between neoliberalism and democracy: the transformation of the developmental state in South Korea. *Development and Society*, 35(1), 1–28. <https://www.jstor.org/stable/deveandsoci.35.1.1>
- Minns, J. (2001). Of miracles and models: The rise and decline of the developmental state in South Korea. *Third World Quarterly*, 22(6), 1025–1043. <https://doi.org/10.1080/01436590120099777>
- Nicolas, F., Thomsen, S., & Bang, M. (2013). Lessons from investment policy reform in Korea. *OECD working papers on international investment*, 2. <http://dx.doi.org/10.1787/5k4376zqcpf1-en>
- Thurbon, E. & Weiss, L. (2006). Investing in openness: The evolution of FDI strategy in South Korea and Taiwan. *New Political Economy*, 11(1), 1–21. <https://doi.org/10.1080/13563460500494784>
- Vigvári, G. (2009). Változó szerepek. In: Csáki, Gy. (szerk.): *A látható kéz. A fejlesztő állam a globalizációban*. Budapest: Napvilág.

# Jogi melléklet

Külgazdaság, LXV. évf., 2021. szeptember–október (99–116. o.)

## A szabályozáshoz való jog, a közérdekű kivételek fejlődése a kétoldalú beruházásvédelmi egyezményekben

HAJDU GÁBOR\*

*A kétoldalú beruházásvédelmi egyezmények (Bilateral Investment Treaties – BIT) rendkívül elterjedtek világszerte, és számos kötelezettséget rónak az aláíró államokra. Az elmúlt évtizedekben egyre gyakrabban felmerülő kérdés, hogy az egyezményeket körülvevő bizonytalan választottbírói gyakorlat eredményeképpen szükséges-e rögzíteni a fogadó állam szabályozáshoz való jogát ezekben az egyezményekben (különösen bizonyos közérdekű intézkedésekre vonatkozóan), és ha igen, akkor milyen formában. A tanulmány célja, hogy megvizsgálja ennek a jognak a fejlődését kiemelhető BIT-ek rendelkezésein keresztül, kitérve mind a közvetett formáira, mind pedig a közvetlen megjelenésére. A tanulmány eredménye egy fejlődési ív felrajzolása a feldolgozott BIT-ek alapján, illetve a szerző röviden de lege ferenda jellegű javaslatot tesz a kérdés megoldására, illetve következtetéseket von le a várható jövőbeli fejleményekről.*

Journal of Economic Literature (JEL) kód: K33.

**Kulcsszavak:** BIT, beruházás, szabályozáshoz való jog, közérdekű kivételek.

\* Hajdu Gábor tudományos segédmunkatárs, Szegedi Tudományegyetem, Szeged, Állam- és Jogtudományi Kar, Nemzetközi Magánjogi Tanszék; tudományos segédmunkatárs, Társadalomtudományi Kutatóközpont, Jogtudományi Intézet. E-mail: gaborhajdu888@gmail.com.

A kézirat első változata 2021. szeptember 13-án érkezett szerkesztőségünkbe.

<https://doi.org/10.47630/KULG.2021.65.9-10.99>

**The development of the right to regulate and public exceptions in bilateral investment treaties**

**GÁBOR HAJDU**

Bilateral Investment Treaties, or BITs, are extremely widespread worldwide and impose numerous obligations on contracting states. It has become a more and more frequent question in recent decades whether these treaties should contain provisions guaranteeing the states' right to regulate, especially with regards to certain public interest measures, in light of the uncertain arbitral practice. And if there should be such a provision, its exact form and nature is still another question. The objective of this study was to examine the development of this right through certain highlightable BITs, dealing with both indirect and direct examples of the right to regulate. The result of the study is that it became possible for the author to create a developmental map of the concept, suggest a *de lege ferenda* recommendation on an ideal right to regulate and public exceptions provision, and draw conclusions with regards to the probable future.

Journal of Economic Literature (JEL) code: K33.

*Keywords:* BIT, investment, right to regulate, public exceptions.

---

**Bevezetés**

A második világháború után a megváltozott gazdasági és gyarmati viszonyok következtében egyre inkább szükségessé vált a külföldi beruházások védelmének nemzetközi szabályozása. Mivel ez multilaterális alapon (lásd a külföldi beruházásvédelem leválasztását a kereskedelmi kérdésekről [Toye, 2003:282–305]), esetlegesen az ENSZ segítségével nem volt megoldható (lásd például NIEO [„New International Economic Order”] [Tansoo, 1979] és CERDS [„Charter of Economic Rights and Duties of States”] [Vandeveld, 2005:167–168]), ezért a fejlett, tőkeexportőr államoknak más módszereket kellett keresniük a beruházásaik biztosítása érdekében. E módszerek közül a legmeghatározóbbaknak az úgynevezett BIT-ek vagy a kétoldalú beruházásvédelmi egyezmények bizonyultak (Víg, 2019:14–18).

A BIT-ekben a szerződő államok bizonyos kötelezettségeket vállalnak egymás befektetőivel szemben (tipikusan ilyen például a nemzeti elbánás és a legnagyobb kedvezmény elvének biztosítása, tisztességes és méltányos elbánás, diszkrimináció tilalma stb.), illetve általában előírároznak valamilyen egyezmény által garantált vitarendezési módszert a külföldi befektetőnek a fogadó állammal szemben, ideértve például a mediációt és a békéltetést, illetve az ISDS (Investor-State Dispute Settlement) választott bíraskodást (Víg, 2019:14). Az elmúlt évtizedekben a BIT-ek

száma töretlenül emelkedett, ma már számtalan ilyen egyezményt találhatunk nemcsak fejlődő és fejlett országok, hanem két fejlett, illetve két fejlődő ország között is (Jandhyala et al., 2011). Bár a BIT-ek európai uniós tagállamok közötti alkalmazása az elmúlt években bizonytalanra vált (Szabados, 2019), jelentőségük globális szempontból még mindig töretlen.

Ugyanakkor az egyezmények felvetnek egy kérdést. A BIT-ek tartalmuknál fogva szükségszerűen korlátozzák a szerződő államok szabályozási képességét, mert a külföldi befektetőkkel és beruházásaikkal szemben az államok döntéseinek és szabályalkotásának meg kell felelniük bizonyos többlétszabályoknak, elveknek. Eme egyezményből származó kötelezettségek mellőzése esetén a fogadó állam vitarendezésre számíthat a külföldi befektető oldaláról, például ISDS választottbíráskodási úton, aminek következtében a fogadó állam kártalanítást kell, hogy fizessen a külföldi befektetőnek. Ugyanakkor a kötelezettségszegés léte vagy nem léte közel sem fekete-fehér kérdés a választott bíróságok tekintetében. Az ISDS-rendszerből adódóan a választott bíróságok akár teljesen eltérő formában is értelmezhetik ugyanazt a standardot, például szűkebben vagy tágabban is meghatározhatják, hogy mi minősíthető *de facto* diszkriminációnak és mi nem. Így e kérdésnek a megítélése, illetve az egyes standardok választottbírói értelmezése egyfajta bizonytalanságot eredményezhet a fogadó állam számára.

Ennek kivédésére született meg az úgynevezett „right to regulate” koncepció, avagy a szabályozáshoz való jog. Ennek lényege, hogy a BIT-et megkötő szerződő államoknak valamilyen szinten garantált a szabályozási szabadság, a tetszőleges jogalkotás, amíg az megfelel bizonyos meghatározott közérdeknek, emiatt az egyezményből fakadó kötelezettségek megszegését nem lehet megállapítani. Ez a jog viszont nem feltétlenül egyértelműen következik egy adott BIT-ből. Az elmúlt évtizedekben a BIT-ek jelentős fejlődésen mentek keresztül, aminek nyomán a „right to regulate” is változatos formában jelent meg vagy éppen hiányzott belőlük, miként azt a következő fejezetekben látni fogjuk. Ennek alapján ez összekapcsolható a közérdekű kivételek koncepciójával, ami a szabályozáshoz való jognak gyakorlatilag egyfajta negatív meghatározását jelenti, mert az utóbbi is gyakorlatilag azonos célt szolgál (közérdekű intézkedések védelme a BIT-ből fakadó állami kötelezettségekkel szemben).

A tanulmánynak az a célja, hogy megvizsgálja, miképp fejlődött a szabályozáshoz való jog a kétoldalú beruházásvédelmi egyezményekben, milyen megjelenési formái voltak és vannak, illetve milyen tendenciákra következtethetünk a feltárt információkból. A BIT-ek nagy száma miatt teljes átvizsgálás nem indokolt, figyelem-

be véve a területi korlátokat is, így néhány, tartalmánál fogva kiemelhető BIT-re fogunk koncentrálni. Ezek a BIT-ek többféle szempont szerint lettek kiválogatva, figyelembe véve a BIT megkötésének idejét, a szerződő államok gazdasági jelentőségét, illetve a földrajzi megoszlást is. A tanulmány szándéka, hogy eme ugyan korlátozott számú, de változatos jellegű egyezményekkel effektíven szemléltesse a szabályozáshoz való jog fejlődését. A nem BIT, de egyébként beruházásvédelmi tartalommal is rendelkező más egyezmények (például a CETA – Comprehensive Economic and Trade Agreement [Titi, 2019]) vizsgálata ugyan értékes információkat nyújthatna, azonban a területi korlátok és a tanulmány célkitűzései miatt beemelésük nem indokolt.

Ennek fényében a tanulmány először a szabályozáshoz való jog egyre hangsúlyosabb szerepét elemzi a beruházásvédelmi jog körüli vitákban, illetve röviden kitér a szabályozási befagyasztás jelenségére is mint kapcsolódó kérdéskörré. Ezt követően a szabályozáshoz való jog fejlődését tárgyalja, kiemelt BIT-ekre fókuszálva, ezeket összehasonlítva egymással. A feldolgozott információk alapján így a tanulmány összegzésében lehetővé válik egy fejlődési ív felrajzolása a koncepció keretein belül és következtetések levonása a jövőre vonatkozóan.

### **A szabályozáshoz való jog jelentősége, meghatározása és a szabályozási befagyasztás**

Ahogy a bevezetőben már röviden említést tettünk róla, a szabályozáshoz való jog mint koncepció több szempontból is igazolható. Bár természetesnek tűnhet, hogy egy nemzetközi egyezmény meghatározott keretek közé szorítja a szerződő állam tevékenységét, a BIT-ek bizonyos szempontból különlegesnek tekinthetők. A BIT-ek ugyanis lehetővé teszik a fogadó állam gyakorlatban történő effektív és pénzbeli elszámoltatását az egyezmény megszegése esetén, ahogy már említettük, jellemzően például ISDS választottbírói úton. Ennek eredményeképpen akár több millió dolláros összegeket is ki kellhet fizetnie a fogadó államnak a jogában megsértett külföldi befektető részére (Hodgson & Campbell, 2017).

Természetesen ezzel szemben felvetődhet az a szempont is, hogy a fogadó állam végső soron mégiscsak szuverén állam, amelyet a beruházásvédelmi választott bírósághoz való részvételre ténylegesen nem tud kényszeríteni a külföldi befektető. Ez valóban így van, viszont a globális gazdaság mai állásának figyelembevételével eltérő kép rajzolódik ki a gyakorlatban. A világ államainak jelentős része alapvetően

tőkeimportőr ország, azaz rá van szorulva a külföldi beruházásokra. Ideérthetjük például az afrikai országokat, bizonyos ázsiai nemzetgazdaságokat, Latin-Amerikát, illetve a poszt-socialista kelet-európai államokat is. Ha visszagondolunk a bevezetőben kifejtettekre, a BIT-eknek pontosan az volt a funkciójuk, hogy egyfajta többletvédelmet nyújtsanak a külföldi beruházásoknak, ami esetlegesen túlmutat a helyi jogi lehetőségeken. Ilyen garancia nélkül a külföldi befektető vélhetően nem is feltétlenül vállalná a beruházás kockázatát (Vandeveld, 2005:168–169).

Ennek értelmében az ISDS választottbírói rendszer, illetve más BIT által előírt vitarendezési módszer elhanyagolása a fogadó állam részéről véleményünk szerint potenciálisan súlyos gazdasági következményekkel is járhat. Bár természetesen nem feltételezhetjük, hogy minden külföldi befektető ódzkodni fog az adott államba való beruházástól, a bizalom ilyen formán történő megszegése minden bizonnyal ki fog hatni a külföldi beruházási kedvre. Tehát az ISDS választott bíróságot és más vitarendezési eljárásokat figyelembe kell vennie az adott államnak, ha nem akar ezzel magának nagyobb veszteséget okozni.

Ez még nem is lenne annyira problematikus, ha a BIT-ek tartalma egyértelmű és tiszta lenne, ami viszont közel sem adott. A BIT-ek által a szerződő államokra rótt kötelezettségek sokszor tartalmi szempontból bizonytalanok, azokat a BIT egyszerűen nem fejt ki kellő részletességgel. Ilyen például tipikusan a korábban már említett tisztességes és méltányos elbánás elve, aminek értelmezése jelentős nehézségeket okozott és okoz a gyakorlatban (Víg, 2021). A BIT-ek szövegezésén túl további probléma a választottbírói gyakorlat természetes változatossága. Mivel precedens nem köti a választott bíróságot, és a kontinentális bírósági rendszerre jellemző jogértelmezési összhangra való törekvés sem létezik feltétlenül, így a széles mérlegelési jogkör a BIT-ben található állami kötelezettségek tekintetében jogbizonytalanságot eredményezhet (Soares, 2017:24–28).

Ennek a jogbizonytalanságnak a következtében, illetve a gazdasági valóság figyelembevétele okán a fogadó állam így esetlegesen a túlzott óvatosság útjára lép. Elkerüli az olyan intézkedések és szabályok meghozatalát, amelyek ellentétesek a külföldi befektetői érdekekkel, így megelőzve a vitarendezési eljárást és a potenciális kártalanítást. Bár többféle meghatározást és fajtát állapítottak meg a kutatók (Tienhaara, 2018), ez tekinthető alapvetően a szabályozási befagyasztás, avagy „regulatory chill” lényegének. A szabályozási befagyasztás számos aggályt vethet fel érzékeny jogterületeken, ahol a folyamatos innováció és fejlesztés kiemelt fontosságú. Ilyen jogterület például a munkajog és a környezetvédelmi jog. Ugyanakkor a szabá-

lyozási befagyasztás léte megkérdőjelezett a tudományos közösségben, találhatunk támogatókat és ellenzőket is egyaránt (Alvarez et al., 2016:8–10).

A fentiekben leírtak kiemelik a szabályozáshoz való jog jelentőségét. Ha ugyanis a BIT egyértelműen rögzíti a fogadó állam szabályozási jogát, illetve ezt olyan pontosan teszi, hogy nem hagy túlzottan nagy teret a választottbírói mérlegelésnek a vállalt kötelezettségek tartalma terén, akkor megszűnik a jogbizonytalanság, és véleményünk szerint a szabályozási befagyasztás jelensége is elkerülhetővé válik. Ha viszont csak erre a nagyon egzakt meghatározásra szűkítjük a szabályozáshoz való jogot, akkor nem fogunk túl sok olyan egyezményt találni, amelyben az rögzítésre kerül. Ehelyett véleményünk szerint érdemesebb háromféle lehetséges megjelenési formát azonosítani: a közvetett, más tartalmú klauzulákból levezethető szabályozáshoz való jogot, a negatív módszerrel (bizonyos közérdekű intézkedések kivonása a BIT-beli kötelezettségek alól mint egyfajta kivételek) meghatározott szabályozáshoz való jogot és a fentebb már körülírt pozitív meghatározást, amelyben konkrétan kimondják és nevében nevezik a szabályozáshoz való jogot (egy részben eltérő felosztáshoz lásd: Martinkute, 2021). A következő fejezetben mindhárom megközelítésre hozunk és elemzünk példákat.

### **A szabályozáshoz való jog az első BIT-ekben**

A korai BIT-ekben nem találhatunk példát arra, hogy az egyezmény konkrétan megnevezi a szabályozáshoz való jogot (a „right to regulate” kifejezés kulcsfontosságúnak tekinthető ilyen szempontból), az előző fejezetben is említett pozitív megközelítést nem alkalmazták, ehelyett tipikusan közvetetten levezethető a szabályozáshoz való jog a BIT más részeiből. Ezek közül a leggyakoribb a kisajátítási rendelkezésekből levezethető szabályozáshoz való jog volt (Martinkute, 2021).

Erre felhozható első példánk a kronológiailag legelső BIT, az 1959. évi Németország (NSZK)–Pakisztán BIT.<sup>1</sup> Ha áttekintjük a mindössze 14 cikkből álló rövid egyezményt, azt tapasztaljuk, hogy a fenti bekezdéssel összhangban nincs olyan cikk, amely egyértelműen kimondaná a szabályozáshoz való jogot. Ha viszont megtekintjük a kisajátításra vonatkozó 3. cikk második bekezdését, akkor felfigyelhetünk egy specifikus szófordulatra:

<sup>1</sup> Németország–Pakisztán BIT (1959). 2021. 08. 31. <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/bilateral-investment-treaties/1732/germany---pakistan-bit-1959>.



„Nationals or companies of either Party shall not be subjected to expropriation of their investments in the territory of the other Party *except for public benefit*<sup>2</sup> against compensation, which shall represent the equivalent of the investments affected.”<sup>3</sup>

Ahogy láthatjuk a fenti bekezdésből, a kisajátítási klauzula tartalmaz egy olyan kivételt, amely lehetővé teszi a fogadó államnak a BIT-konform kisajátítást, ha az a köz érdekében, a „köz javára” történik. Ez a kitétel bizonyos szempontból gyakorlatilag a szabályozáshoz való jog első megjelenése, bár meglehetősen áttételes módon. A BIT tartalmaz ugyan egy értelmezési klauzulát a 8. cikk formájában, az azonban csupán a beruházással, a vállalattal és más hasonló alapvető fogalmakkal foglalkozik, a köz javával („public benefit”) nem. Ennek következtében az egyezményt értelmező jogalkalmazónak kell eldöntenie, gyakorlatilag támpont nélkül (legalábbis az egyezmény szövege szempontjából), hogy mi minősül olyan kisajátításnak, amely a „közjó” érdekében történik. Ez természetesen problematikus, mert potenciális jogbizonytalansághoz vezethet: sem a fogadó állam, sem a külföldi befektető számára nem feltétlenül lehet világos, hogy milyen kisajátítás minősül BIT-konformnak, és melyik sérti annak rendelkezéseit, mert az állam saját cselekedeteit általában a „közjó” érdekében végzi, legalábbis névlegesen. Az alfejezet elején leírtakkal összhangban láthatjuk, hogy a legelső BIT-ben is csak közvetetten jelenik meg a szabályozáshoz való jog, és csak korlátozott formában.

Ugyanakkor, ha megvizsgáljuk a BIT-hez kapcsolódó kiegészítő protokollt, itt is felfedezhetünk egy elemet, amely potenciálisan a szabályozáshoz való jog közvetett formája lehet: „Measures taken for reasons of public security and order, public health or morality shall not be deemed as discrimination within the meaning of Article 2.”<sup>4</sup>

A 3. cikkel szemben ez a klauzula a diszkrimináció tilalmához kötődik, amellyel a BIT a 2. cikkében foglalkozik közvetve, a külföldi beruházással szembeni elbánás tekintetében. Nemcsak a BIT más rendelkezéséhez köt kivételeket, hanem ezek a kivételek is részletesebben vannak megfogalmazva. A kisajátítás esetében csak „közjóról” rendelkezik az egyezmény, míg a protokoll esetében konkrétan kiemeli a közbiztonság, a közegészségügy és közkerölcs által indokolt intézkedéseket mint kivételeket. A nagyobb részletesség ellenére itt is elmarad viszont az, hogy pontosan miként kellene a jogalkalmazónak értelmeznie ezeket, hol húzódik a határ a kivételes és a nem kivételes fogadó állami intézkedések között.

<sup>2</sup> A szerző kiemelése.

<sup>3</sup> Németország–Pakisztán BIT (1959), 3(2). cikk. Az idézett klauzulák szó szerinti lefordítása az idézeteket követő magyarázat ismétléséhez vezetne, így nem indokolt a tanulmány szempontjából.

<sup>4</sup> Németország–Pakisztán BIT (1959), Protocol (1).

Az első BIT esetében tehát két észrevételt tehetünk: először is, a szabályozáshoz való jog közvetetten jelenik meg, kivételekből lehet levezetni, illetve ezek a kivételek nem általános jellegűek, nem az egyezmény egésze alapján kell figyelembe venni őket a jogalkalmazónak, hanem egy-egy bizonyos tilalomhoz vagy más anyagi jogi elemhez kapcsolódnak.

Ha a német vonalat követjük, ebben a korai időszakban a Németország által kötött más BIT-ek is többé-kevésbé ezt a modellt követik: az eredeti egyezményben a „közjó” megemlítése a kisajátítás jogtalansága alóli kivétel, illetve a protokollban való értekezés arról, hogy bizonyos célú intézkedések nem minősülnek diszkriminatívnak. Erre például szolgálhat az 1965. évi Németország–Irán BIT,<sup>5</sup> az 1968. évi Németország–Indonézia BIT<sup>6</sup> (ahol bár a BIT szerkezete bizonyos tekintetben eltér a megszokott német BIT-ekétől, végső soron ugyanazt a megközelítést alkalmazta a szabályozáshoz való jog szempontjából), az 1971. évi Németország–Mauritius BIT<sup>7</sup> és az 1974. évi Egyiptom–Németország BIT.<sup>8</sup>

Időben tovább haladva az 1970-es és az 1980-as évek BIT-jei esetében is hasonló kép rajzolódik ki. Az 1975. évi Egyesült Királyság–Szingapúr BIT<sup>9</sup> esetében csupán a kisajátítás tekintetében vezethető le – hasonlóképpen, mint fentebb – a szabályozáshoz való jog. Ugyanez vonatkozik az 1978. évi Jugoszlávia–Svédország BIT-re,<sup>10</sup> az 1984. évi Malajzia–Norvégia BIT-re,<sup>11</sup> az 1987. évi Magyarország–Svédország BIT-re,<sup>12</sup> illetve az 1989. évi Egyiptom–Olaszország BIT-re.<sup>13</sup> Ugyanakkor néhány kivétel is található. Az egyik ilyen, amit kiemelhetünk, az 1985. évi Kína–Szingapúr

<sup>5</sup> Németország–Irán BIT (1965). 2021. 08. 30. <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/bilateral-investment-treaties/1691/germany---iran-islamic-republic-of-bit-1965>.

<sup>6</sup> Németország–Indonézia BIT (1968). 2021. 09. 01. <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/bilateral-investment-treaties/1689/germany---indonesia-bit-1968>.

<sup>7</sup> Németország–Mauritius BIT (1971). 2021. 09. 01. <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/bilateral-investment-treaties/1717/germany---mauritius-bit-1971>.

<sup>8</sup> Egyiptom–Németország BIT (1974). 2021. 09. 01. <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/bit/1346/egypt---germany-bit-1974>.

<sup>9</sup> Egyesült Királyság–Szingapúr BIT (1975). 2021. 08. 31. <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/bilateral-investment-treaties/2911/singapore---united-kingdom-bit-1975>.

<sup>10</sup> Jugoszlávia–Svédország BIT (1978). 2021. 09. 05. <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/bilateral-investment-treaties/2894/serbia---sweden-bit-1978>.

<sup>11</sup> Malajzia–Norvégia BIT (1984). 2021. 09. 03. <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/bilateral-investment-treaties/2471/malaysia---norway-bit-1984>.

<sup>12</sup> Magyarország–Svédország BIT (1987). 2021. 09. 05. <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/bilateral-investment-treaties/1901/hungary---sweden-bit-1987>.

<sup>13</sup> Egyiptom–Olaszország BIT (1989). 2021. 09. 06. <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/bilateral-investment-treaties/1356/egypt---italy-bit-1989>.

BIT.<sup>14</sup> Itt ugyanis a BIT tartalmaz egy olyan rendelkezést a 11. cikkében (ez a Tilalmak és Korlátozások [„Prohibitions and Restrictions”] címet viseli), amely már gyakorlatilag leírja a szabályozáshoz való jogot:

„The provisions of this Agreement shall not in any way limit the right of either Contracting Party to apply prohibitions or restrictions of any kind or take any other action which is directed to the protection of its essential security interests, or to the protection of public health or the prevention of diseases and pests in animals or plants.”<sup>15</sup>

A fenti klauzula következtében a BIT rendelkezéseit nem lehet úgy értelmezni, hogy azok megakadályoznák a szerződő államot az olyan korlátozások vagy tilalmak bevezetésében, illetve bármilyen más intézkedés meghozatalában, amelyek az állambiztonsági érdek és a közegészségügy védelmére, illetve az állati és növényi betegségek és kártevők megelőzésére irányulnak. Ez már jelentős előrehaladás a fentebb bemutatott BIT-ekhez képest, illetve a német BIT-ekhez képest is előrelépésnek tekinthető. Egyrészt általánosabban fogalmazták meg a szabályozáshoz való jogot (bár a megfogalmazás maga a negatív meghatározást alkalmazta), nem csupán egy bizonyos szerződő állami kötelezettségre vonatkozóan, másrészt ez már magában az egyezményben helyet kapott, nem csupán egy kiegészítő protokoll formáját öltötte. Az 1986. évi Kína–Srí Lanka BIT-ben is található egy azonos tartalmú rendelkezést.<sup>16</sup> Ugyanakkor erre az időszakra ez a fajta konkrét megközelítés még nem tekinthető jellemzőnek.

Az 1990-es években ez a tendencia többé-kevésbé folytatódott. Számos BIT, mint például az 1991. évi Jamaica–Hollandia BIT,<sup>17</sup> az 1993. évi Egyiptom–Kazahsztán BIT,<sup>18</sup> az 1994. évi Indonézia–Hollandia BIT<sup>19</sup> és az 1997. évi Görögország–Jugoszlávia BIT<sup>20</sup> esetében még mindig csak közvetetten jelent meg a szabályozáshoz való jog, jellemzően a kisajátítási rendelkezésekből levezethetően. Kína

<sup>14</sup> Kína–Szingapúr BIT (1985). 2021. 09. 07. <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/bit/968/china---singapore-bit-1985>.

<sup>15</sup> Kína – Szingapúr BIT (1985), 11. cikk.

<sup>16</sup> Kína–Srí Lanka BIT (1986). 2021. 09. 07. <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/bit/974/china---sri-lanka-bit-1986>.

<sup>17</sup> Jamaica–Hollandia BIT (1991). 2021. 09. 07. <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/bit/2143/jamaica---netherlands-bit-1991>.

<sup>18</sup> Egyiptom–Kazahsztán BIT (1993). 2021. 09. 07. <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/bilateral-investment-treaties/1360/egypt---kazakhstan-bit-1993>.

<sup>19</sup> Indonézia–Hollandia BIT (1994). 2021. 09. 07. <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/bilateral-investment-treaties/1988/indonesia---netherlands-bit-1994>.

<sup>20</sup> Görögország–Jugoszlávia BIT (1997). 2021. 09. 07. <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/bit/3650/greece---montenegro-bit-1997>.

esetében sem mondható univerzálisnak a fentebb vázolt megközelítés, például az 1994. évi Azerbajdzsán–Kína BIT<sup>21</sup> és a szintén 1994. évi Kína–Egyiptom BIT<sup>22</sup> jelentős visszalépés volt a két említett 1980-as évekbeli kínai BIT-hez képest, mindkettőből hiányzott az önálló, kivételekről szóló cikk.

Ugyanakkor ebben az évtizedben is találhatunk már olyan BIT-eket, ahol az 1980-as évekbeli két kínai egyezményhez hasonlóan megjelenik a szabályozáshoz való jog egyfajta negatív megfogalmazása. Erre példa az 1999. évi Ausztrália–India BIT.<sup>23</sup> A BIT 15. cikke „Tilalmak és korlátozások” cím alatt így rendelkezik:

„Nothing in this Agreement precludes the host Contracting Party from taking, in accordance with its laws applied reasonably and on a non-discriminatory basis, measures necessary for the protection of its own essential security interests or for the prevention of diseases or pests.”<sup>24</sup>

Összehasonlítva a Kína–Szingapúr BIT rendelkezésével, ez a klauzula részletesebben minősíti az intézkedéseket, ugyanis csak olyanra vonatkoztatható ez a kivétel, amelynek esetében a fogadó állam észszerűen alkalmazta törvényeit, és elkerülte a diszkriminációt. A kivétel alá eső intézkedések céljai közül hiányzik a közegészségügy (az állambiztonsági érdek változatlanul megjelenik), viszont a betegség- és kártevő-megelőzésből hiányzik az állati vagy növényi minősítés, tehát ilyen megfogalmazásban átnyúlik a közegészségügy területére. Ez azonban mégiscsak egy szűkebb megközelítésnek tekinthető, mert kizárólag a betegségekkel és kártevőkkel kapcsolatos intézkedésekre vonatkoztatható.

### **A szabályozáshoz való jog a 21. századi BIT-ekben**

A 2000-es évekre áttérve kiemelhetjük a 2000. évi Kuba–Paraguay BIT-et,<sup>25</sup> amelyben eddig nem említett megközelítés található. A 4.6. cikk ugyanis az alábbiakat rögzíti:

<sup>21</sup> Azerbajdzsán–Kína BIT (1994). 2021. 09. 07. <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/bilateral-investment-treaties/291/azerbaijan---china-bit-1994>.

<sup>22</sup> Kína–Egyiptom BIT (1994). 2021. 09. 07. <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/bilateral-investment-treaties/894/china---egypt-bit-1994>.

<sup>23</sup> Ausztrália–India BIT (1999). 2021. 09. 07. <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/bilateral-investment-treaties/209/australia---india-bit-1999>.

<sup>24</sup> Ausztrália–India BIT (1999), 15. cikk.

<sup>25</sup> Kuba–Paraguay BIT (2000). 2021. 09. 08. <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/bit/1138/cuba---paraguay-bit-2000>.

„Measures of a general nature adopted for reasons of public order, safety or public health shall not be regarded as less favourable treatment within the meaning of this article.”<sup>26</sup>

Tehát itt nem egy teljesen általános, hanem a külföldi beruházásokkal kapcsolatos elbánási elvek alapján tett kivétel jelenik meg. Az olyan általános jellegű intézkedéseket, amelyeket a közrend, a közbiztonság vagy a közegészségügy érdekében vezetett be a fogadó állam, kivonja a kedvezőtlenebb elbánás köréből. A kivételek tartalmi szempontból itt már kiforrottabbnak mondhatók, mint a korábbi példákban, viszont a BIT egy bizonyos cikkhez köti a szabályozáshoz való jog negatív megfogalmazását, nem pedig az egyezmény egészéhez.

A korábbi évtizedekhez képest a 2000-es években viszont már több olyan BIT született, amelyben a szabályozáshoz való jog legalábbis a negatív meghatározással, de megfogalmazásra került. Erre példa az 1985. évi Kína–Szingapúr BIT-et követő 2003. évi Peru–Szingapúr BIT,<sup>27</sup> amelyben a 11. cikk gyakorlatilag azonos névvel és tartalommal rendelkezik, mint az említett BIT releváns klauzulája. Szintén nagyon hasonló kitétel található a 2004. évi Barbados–Mauritius BIT-ben,<sup>28</sup> ahol viszont érdekes módon ezt az elemet összevonták a Más Szabályok Alkalmazása címet viselő 11. cikk egyéb rendelkezéseivel. A 2006. évi Bosznia-Hercegovina–India BIT<sup>29</sup> 12. cikke pedig a Kivételek cím alatt rendelkezik arról, hogy a szerződő államok intézkedési jogát nem korlátozhatja a BIT, ha állambiztonsági érdekből vagy állati és növényi betegségek és kártevők elleni védekezés érdekében cselekszik (viszont például más BIT-ekhez képest itt a nyelvezet nagyon szigorú a szerződő állammal szemben, és hangsúlyozza, hogy a kivételek csak rendkívüli vészhelyzetben alkalmazhatók).

Mielőtt áttérnénk a 2010-es évekből származó BIT-ekre, érdemes kitérni arra, hogy olyan BIT-ek is eredeztethetők ebből az időszakból, ahol már pozitív meghatározással fogalmazták meg a szabályozáshoz való jogot, bár csak a preambulumban és a részletességre való törekvés nélkül. Erre példa a 2008. évi Etiópia–Dél-Afrika BIT,<sup>30</sup> amely így rendelkezik:

<sup>26</sup> Kuba–Paraguay BIT (2000), 4.6 cikk.

<sup>27</sup> Peru–Szingapúr BIT (2003). 2021. 09. 08. <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/bit/2753/peru---singapore-bit-2003>.

<sup>28</sup> Barbados–Mauritius BIT (2004). 2021. 09. 08. <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/bit/400/barbados---mauritius-bit-2004>.

<sup>29</sup> Bosznia-Hercegovina–India BIT (2006). 2021. 09. 08. <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/bit/609/bosnia-and-herzegovina---india-bit-2006>.

<sup>30</sup> Etiópia–Dél-Afrika BIT (2008). 2021. 09. 08. <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/bit/1488/ethiopia---south-africa-bit-2008>.

„[Acknowledging] the right of the Parties to regulate, on a non-discriminatory basis, the manner and flow of investments within their territories in order to meet national policy objectives”.<sup>31</sup>

Ahogy látható, a BIT egyértelműen kimondja a szabályozáshoz való jogot, a „right to regulate” fogalom alkalmazásával. Ugyanakkor részletes tartalommal nem ruhazza fel. A BIT kiemeli, hogy a szabályozáshoz való jogot nem diszkriminatív módon lehet csak gyakorolni, és a szabályozás célja alapján kizárólag nemzeti politikai célkitűzésekre hivatkozik. Tehát a rendelkezés helye a BIT-ben, illetve a meglehetősen felszínes meghatározás inkább deklaratívabb szándékot tükröz, mint tényleges törekvést a kérdés szabályozására az egyezményen belül. Egyébként a BIT a negatív módszerrel történő meghatározást, a kivételek alkalmazását nem tartalmazza.

A 2000-es és a 2010-es években a szabályozáshoz való jog negatív meghatározására kialakult egy új módszer is, amit még nem említettünk. Bár már a 2000-es években is található rá példa (a 2004. évi USA Modell BIT<sup>32</sup> is már tartalmazta ezt a kikötést), a tanulmányban a 2013. évi Guatemala–Trinidad és Tobago BIT emelhető ki a gyakorlatban alkalmazott példaként.<sup>33</sup> Itt a közvetett kisajátítás kapcsán szerepel az alábbi rendelkezés a 8.4-es cikkben:

„Non-discriminatory measures of either Contracting Party that are designed and applied to protect a legitimate public welfare objective, such as health, safety, and the environment, do not constitute indirect expropriation.”<sup>34</sup>

Vagyis a BIT megállapítja, hogy azok a nem diszkriminatív intézkedések, amelyeket legitim közérdekű célból hozott a szerződő állam, mint például egészségügyi, biztonsági vagy környezeti okból, nem minősülnek közvetett kisajátításnak a BIT szerint. Ez feltételezhetően ugyan alkalmas lehet arra, hogy a már említett választottbírói mérlegelési jogkör esetleges túlkapásait visszaszorítsa, viszont még mindig csak egy bizonyos klauzulához kötött kivétel, negatív meghatározása a szabályozáshoz való jognak.

A negatív meghatározásnak a 2010-es évek második felére kialakult egy meglehetősen szofisztikált megközelítése, amelyre kiváló példa a 2016. évi Irán–Szlovákia

<sup>31</sup> Etiópia–Dél-Afrika BIT (2008), Preambulum.

<sup>32</sup> USA Modell BIT (2004). 2021. 09. 08. <https://ustr.gov/sites/default/files/U.S.%20model%20BIT.pdf>.

<sup>33</sup> Guatemala–Trinidad és Tobago BIT (2013). 2021. 09. 08. <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/bit/1835/guatemala---trinidad-and-tobago-bit-2013>.

<sup>34</sup> Guatemala–Trinidad és Tobago BIT (2013), 8.4. cikk.

BIT.<sup>35</sup> A 11.1. cikk tételesen, részletesen rendelkezik az olyan közcélú intézkedésekről, amelyeket kivon a BIT korlátozásai alól:

„Subject to the requirement that such measures are not applied in a manner that would constitute arbitrary or unjustifiable discrimination between investments or between investors, nothing in this Agreement shall be construed to prevent the Contracting Party from adopting or enforcing measures necessary:

- a) to protect public security or public morals or to maintain public order;
- b) to protect human, animal or plant life or health;
- c) to ensure compliance with laws and regulations;
- or d) for the conservation of living or non-living exhaustible natural resources.”<sup>36</sup>

Az eddig vizsgált negatív meghatározások közül a kivételek terén ez tekinthető a legrészletesebbnek. A BIT kivételnek tekinti a közbiztonsági, közrendi vagy közérdeklési célból hozott intézkedéseket (feltéve persze, ha nem önkényesek vagy indokolatlanul diszkriminatívak), illetve az olyan intézkedéseket, amelyeket az emberi, állati és növényi élet megóvása céljából hoztak, a törvényeknek való megfelelés érdekében bevezetett intézkedéseket, és az olyan intézkedéseket, amelyeket az élő vagy élettelen kimeríthető természeti erőforrások megőrzése céljából foganatosítottak. Tehát amíg a korábbi vizsgált BIT-ek inkább csak a közegészségügyre, a közbiztonságra és az ezekhez kapcsolódó kivételekre koncentráltak, itt már a természeti erőforrások megőrzését is beemelték mint konkrétan megnevezett kivételt. A BIT egyébként a preambulumban is tartalmazza pozitívan meghatározva a szabályozáshoz való jogot. E két tényező figyelembevételével a szabályozáshoz való jog szempontjából ezt az egyezményt tekinthetjük az egyik legteljesebb BIT-nek.

A 2010-es években már olyan BIT-ek is megjelentek, amelyek a szabályozáshoz való jog pozitív meghatározását a preambulumból átemelik a konkrét egyezmény cikkei közé. Erre egy jó példa a 2016. évi Marokkó–Nigéria BIT.<sup>37</sup> A korábbi preambulumos meghatározáshoz képest itt már részletesen, saját cikk formájában is ki van fejtve a szabályozáshoz való jog. A BIT 23. cikke így rendelkezik (Állam Szabályozáshoz Való Joga cím alatt):

„1) In accordance with customary international law and other general principles of international law, the Host State has the right to take regulatory or other measures

<sup>35</sup> Irán–Szlovákia BIT (2016). 2021. 09. 08. <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/bit/3633/iran-islamic-republic-of---slovakia-bit-2016>.

<sup>36</sup> Irán–Szlovákia BIT (2016), 11.1. cikk.

<sup>37</sup> Marokkó–Nigéria BIT (2016). 2021. 09. 08. <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/bilateral-investment-treaties/3711/morocco---nigeria-bit-2016>.

to ensure that development in its territory is consistent with the goals and principles of sustainable development, and with other legitimate social and economic policy objectives.

2) Except where the rights of Host State are expressly stated as an exception to the obligation of this Agreement, a Host State's pursuit of its rights to regulate shall be understood as embodied within a balance of the rights and obligations of Investors and Investments and Host States, as set out in the Agreement.

3) For greater certainty, non-discriminatory measures taken by a State Party to comply with its international obligations under other treaties shall not constitute a breach of this Agreement.”<sup>38</sup>

A cikk első bekezdése számos támpontot ad egy esetleges választottbírói értelmezéshez. A BIT lefekteti, hogy a fogadó állam szabályozáshoz való jogát a nemzetközi szokásjog és a nemzetközi jog elveivel összhangban kell értelmezni. A fogadó állam ezt a jogot a fenntartható fejlődés biztosítása, illetve más legitim szociális gazdaságpolitikai cél érdekében gyakorolhatja. A második bekezdés szintén az értelmezést segíti, amennyiben lefekteti a szabályozáshoz való jog kereteit: a szabályozáshoz való jog megtestesül a BIT-ben található jogok és kötelezettségek egyensúlyában, tehát a BIT kötelezettségei alól kivételt csak akkor nyújthat ez a jog, ha a BIT ezt konkrétan kijelenti. A harmadik bekezdés is tisztázási célokat szolgál, egyértelműen rögzíti ugyanis, hogy más egyezményekből eredő kötelezettségeknek való megfelelést nem lehet a BIT megszegésének tekinteni. Ez a BIT már lényegesen kiforrottabb, mint a korábban elemzettek, mivel a szabályozáshoz való jogot pozitív módszerrel határozza meg, és konkrét kereteket ad neki. Véleményünk szerint a szabályozáshoz való jog ilyen megközelítése a korábban említett preambulumos megoldástól eltérően már alkalmas a választottbírói gyakorlat eredményes befolyásolására. A BIT érdekes módon a közérdekű kivételeket, tehát a szabályozáshoz való jog negatív meghatározását is tartalmazza (ahogy erre már a második bekezdés is utalt), de nem egységesen, mint más modernebb BIT-ek, hanem ehelyett tematikai alapon szétszórva, az egyes szenzitív területeknek (például környezetvédelem) saját cikket adva, és itt rendelkezve a közérdekű kivételekről.

A téma vizsgálatának zárásaként elemeztük Magyarország legújabb megállapodását, a 2020. évi Magyarország–Kirgizisztán BIT-et.<sup>39</sup> Erre a szabályozáshoz való jog negatív meghatározása a jellemző, de az relatíve komplex módon történik. Bár

<sup>38</sup> Marokkó–Nigéria BIT (2016), 23. cikk.

<sup>39</sup> Magyarország–Kirgizisztán BIT (2020). 2021.09.08. <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/bilateral-investment-treaties/4936/hungary---kyrgyzstan-bit-2020>.



a BIT-ben van egy általános kivételekről szóló cikk, az nem a közérdekű kivételek klasszikus megközelítésével foglalkozik. Ehelyett a Beruházás és Szabályozási Intézkedések címet viselő 3. cikk első bekezdése meghatároz bizonyos közérdekű kivételeket, kijelentve, hogy az egyezmény nem befolyásolja a szerződő államok azon jogát, hogy szabályozzanak, illetve intézkedéseket hozzanak legitim vagy jogszerű szakpolitikai célkitűzések megvalósítása érdekében, példaként idesorolva a közegészségügyet, a gyermekgondozást, a biztonság, a környezet és a közkerölcs védelmét, a közoktatás és közképzés, a szociális és a fogyasztóvédelem, valamint a kulturális sokféleség előmozdítását és védelmét. A cikk második bekezdése kijelenti: pusztán az, hogy egy állami intézkedés negatívan érinti a külföldi befektetést, még önmagában nem minősíthető a BIT-ből fakadó kötelezettségek megsértésének. A BIT a továbbiakban tartalmaz egy közvetett kisajátításra vonatkozó rendelkezést a 6. cikk 2. bekezdésének c) pontjában, amelynek értelmében nem jelent közvetett kisajátítást az olyan jóhiszemű és nem önkényes, közcélú (az egyezmény kiemeli itt a közegészségügyet, a közbiztonságot és a környezetvédelmet) szolgáló intézkedés, amely az elérni kívánt célhoz szükséges, és azzal arányos mértékben áll. Ez gyakorlatilag megfeleltethető a fentebb leírt 2013. évi Guatemala–Trinidad és Tobago BIT hasonló rendelkezésének. Bár a legújabb magyar BIT-ből hiányzik a szabályozáshoz való jog pozitív meghatározása, a közérdekű kivételek terén meglehetősen kifinomultnak tekinthető.

Ebben a fejezetben a BIT-ek csak egy nagyon apró töredékét vizsgáltuk meg. Ennek ellenére sikeresen kirajzolódott egy egyértelmű fejlődési görbe, amelyet a tanulmány összefoglalásában fogunk kifejteni.

## Összefoglalás

A megvizsgált BIT-ek arra engednek következtetni, hogy az utóbbi évtizedekben valódi fejlődés ment végbe a szabályozáshoz való jog és a közérdekű kivételek terén. Ennek a fejlődésnek a súlypontja egyértelműen inkább a 2000-es évektől kezdődő időszakra tehető. A 20. századi BIT-ekre nem volt jellemző a kérdéstről történő részletes rendelkezés, a kisajátítási rendelkezésekből történő közvetett levezetés tekinthető dominánsnak. Bár a közérdekű kivételek már megjelentek néhány BIT-ben, ezek tipikusan bizonyos kötelezettségekhez voltak kötve, illetve ha általánosan a BIT egészére lettek megfogalmazva, tartalmi szempontból nem teljesen érték el a későbbi, 21. századi BIT-ek részletességét. Ebből a korai időszakból a német vonal

emelhető ki mint vezérfonal, leginkább az ismertetett protokollrendeletek miatt. Ezen túlmenően a vizsgált 1980-as évekbeli kínai BIT-ek tekinthetők érdekesnek az önállóan megfogalmazott közérdekű kivételek miatt, bár ez a tendencia nem feltétlenül folytatódott az 1990-es években minden kínai BIT esetében.

A 21. században már lényegesen nagyobb fejlődés volt tapasztalható, bár a közérdekű kivételek alkalmazása és a szabályozáshoz való jog negatív formában történő megfogalmazása még mindig domináns maradt az olyan BIT-ekben, amelyek foglalkoztak a kérdéssel. Ez a kivételi rendszer viszont kifinomultabbá vált, az erre vonatkozó rendelkezések, bár szerkezeti elhelyezésük változatos maradt, részletesebben állapították meg tartalmukat, és többféle közérdeket emeltek be a kivételek közé, illetve pontosították azokat. A közvetett kisajátítás kapcsán megjelenő közérdekű kivételek is érdekesnek tekinthetők, bár ez véleményünk szerint inkább kiegészítő jellegűnek tűnik, mivel a korábbi BIT-ekhez hasonlóan egy bizonyos kötelezettséghez kapcsolja a közérdekű kivételt, nem pedig általános jellegűnek tekinti. Ebben az időszakban már egyértelműen jelen vannak az olyan BIT-ek, amelyek a pozitív módszert alkalmazzák, és konkrétumként kezelik a szabályozáshoz való jogot. Bár itt még a preambulumos megoldás gyakoribbnak tűnik, a 2010-es évek BIT-ei között már található olyanok, amelyek részletesen rendelkeznek a kérdésről külön cikkekben, mint például a 2016. évi Marokkó–Nigéria BIT.

Feltehető a kérdés, hogy a felsorolt megoldások közül melyik lehet legalkalmasabb a tanulmány elején felvetett problémák és aggályok orvoslására. Véleményünk szerint a legalkalmasabbnak mindenképpen a 2016. évi Marokkó–Nigéria BIT tűnik a tanulmányban vizsgált BIT-ek közül. Itt helyet kap a szabályozáshoz való jog pozitív meghatározása, jelentős mértékű részletességgel és egyértelműen rögzítik annak határát is. A közérdekű kivételek rendszere olyan szempontból gyakorlatiasnak tűnik, hogy a BIT külön-külön hangsúlyozza az egyes érzékeny szociális és társadalmi kérdések fontosságát, és ezekhez kapcsolja a közérdekű kivételeket. Így feltételezhető, hogy a BIT alapján eljáró választott bíróság számára sokkal egyértelműbb az egyezményből fakadó kötelezettségek megszegésének elbírálása, a határvonal meghúzása a szuverén állam szabályozáshoz való joga és a BIT-ből fakadó állami kötelezettségek között. Ezen túlmenően a 2020. évi Magyarország–Kirgizisztán BIT is releváns az általunk vizsgált szempontból, mivel a kivételi rendszer meglehetősen kidolgozott, bár *de lege ferenda* javaslattal élve, a két BIT módszerének egységesítése vezetne vélhetően a legjobb eredményre. A 2016. évi Marokkó–Nigéria BIT ilyen szempontból jó támpont, amelyet még ki lehetne egészíteni a 2020. évi Magyaror-

szág–Kirgizisztán BIT pontosító, értelmezést elősegítő rendelkezéseivel (különösen a 3. cikk második bekezdése tekinthető e tekintetben praktikusnak).

Összességében arra a következtetésre juthatunk, hogy az idő előrehaladtával a szabályozáshoz való jog, a közérdekű kivételek rendszere egyre kifinomultabbá vált, és bár még sok BIT nem vagy csak korlátozott mértékben foglalkozik a kérdéssel, az újabbak már valóban kiforrottabb rendszert képviselnek. A következő évtizedben megszülető BIT-ek valószínűleg már nagyobb arányban fognak foglalkozni a kérdéssel, és a részletességi szint is vélhetően növekedni fog. Ilyen szempontból érdekes elem lenne a nem BIT, de egyébként beruházásvédelmi tartalommal is rendelkező egyezmények vizsgálata, amire már a bevezetőben is tettünk utalást. Ezek az egyezmények, különösen az Európai Unió szempontjából, egyre hangsúlyosabbá válnak. A lisszaboni szerződésben ugyanis az Európai Unió kizárólagos hatáskörébe került a közvetlen külföldi befektetések szabályozása, a tagállamok nem köthetnek új BIT-eket, illetve az intra-EU BIT-ek is fokozatosan felszámolásra kerülnek.<sup>40</sup> Így a szabályozáshoz való jog fejlődésének vizsgálata ilyen egyezmények alapján kiváló következő kutatási fázis lenne, az e tanulmányban közölt kutatási eredmények összehasonlítási alapot nyújtanak hozzá.

#### Hivatkozások

- Alvarez, G. M., Blasikiewicz, B., van Hoolwerff, T., Koutouzi, K., Lavranos, N., Mitsi M., Spiteri-Gonzi, E., Mena, A. V., & Willinski, P. (2016). „A Response to the Criticism against ISDS by EFILA.” *Journal of International Arbitration*, 33(1), 1–36.
- Hodgson, M. & Campbell, A. (2017). „Damages and costs in investment treaty arbitration revisited.” *Global Arbitration Review*, 14 December. [www.allenoverly.com/en-gb/global/news-and-insights/news/damages-and-costs-in-investment-treaty-arbitration-revisited](http://www.allenoverly.com/en-gb/global/news-and-insights/news/damages-and-costs-in-investment-treaty-arbitration-revisited).
- Jandhyala, S., Henisz, W., & Mansfield, E. (2011). „Three Waves of BITs: The Global Diffusion of Foreign Investment Policy.” *The Journal of Conflict Resolution*, 55(6), 1047–1073. DOI: <https://doi.org/10.1177/0022002711414373>.
- Martinkute, I. (2021). *Right to Regulate in the Public Interest: Treaty Practice*. Jus Mundi. 15 October. <https://jusmundi.com/en/document/wiki/en-right-to-regulate-in-the-public-interest>.
- Soares, C. C. (2017). Investor-State Dispute Settlement: An Analysis of the Reform Proposals on Its Institutional Structure. SSRN. 21 June. <https://ssrn.com/abstract=2984581>. DOI: <https://doi.org/10.2139/ssrn.2984581>.
- Szabados, T. (2019). „Az Európai Unió Bíróságának Achmea-döntése: A tagállamok közötti beruházásvédelmi egyezmények választottbírói kikötéseinek összeegyeztethetlensége az uniós joggal.” *Jogesetek Magyarázata*, 10(1), 29–36.

<sup>40</sup> EU Member States sign an agreement for the termination of intra-EU bilateral investment treaties. 2021. 10. 26. [https://ec.europa.eu/info/publication/200505-bilateral-investment-treaties-agreement\\_en](https://ec.europa.eu/info/publication/200505-bilateral-investment-treaties-agreement_en).

- Tansoo, A. (1979). „New International Economic Order and International Economic Laws.” *The Hokkaido Law Review*, 29(3-4), 514–490.
- Tienhaara, K. (2018). Regulatory Chill in a Warming World: The Threat to Climate Policy Posed by Investor-State Dispute Settlement. *Transnational Environmental Law*, 7(2), 229–250. DOI: <https://doi.org/10.1017/S2047102517000309>.
- Titi, C. (2019). The Right to Regulate. In Mbengue, M. & Schacherer, S. (Eds.), *Foreign Investment Under the Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA). Studies in European Economic Law and Regulation* (Vol. 15., pp. 159–183), Springer, Cham. DOI: [https://doi.org/10.1007/978-3-319-98361-5\\_7](https://doi.org/10.1007/978-3-319-98361-5_7).
- Toye, R. (2003). „Developing Multilateralism: The Havana Charter and the Fight for the International Trade Organization, 1947–1948.” *The International History Review*, 25(2), 282–305.
- Vandevelde, K. J. (2005). „A Brief History of International Investment Agreements.” *UC Davis Journal of International Law & Policy*, 12(1), 157–194.
- Vig, Z. (2019). *Taking in International Law*. Patrocinium, Budapest.
- Vig, Z. (2021). *The fair and equitable treatment in the Energy Charter Treaty*. Iurisperitus Publishers, Szeged.